



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

ÚSTAV INFORMATIKY

INSTITUTE OF INFORMATICS

**POSOUZENÍ INFORMAČNÍHO SYSTÉMU FIRMY A NÁVRH
ZMĚN**

INFORMATION SYSTEM ASSESSMENT AND PROPOSAL OF ICT MODIFICATION

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Kateřina Fialová

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

doc. Ing. Miloš Koch, CSc.

BRNO 2020

Zadání bakalářské práce

Ústav: Ústav informatiky
Studentka: **Kateřina Fialová**
Studijní program: Systémové inženýrství a informatika
Studijní obor: Manažerská informatika
Vedoucí práce: **doc. Ing. Miloš Koch, CSc.**
Akademický rok: 2019/20

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně zadává bakalářskou práci s názvem:

Posouzení informačního systému firmy a návrh změn

Charakteristika problematiky úkolu:

Úvod
Vymezení problému a cíle práce
Teoretická východiska práce
Analýza problému a současné situace
Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení
Závěr
Seznam použité literatury
Přílohy

Cíle, kterých má být dosaženo:

Analyzovat stávající stav informačního systému vybrané organizace a jeho efektivnosti, posoudit tento stav a navrhnout změny směřující ke zlepšení stávajícího stavu a eliminaci nalezených rizik.

Základní literární prameny:

BASL, Josef a Roman BLAŽÍČEK. Podnikové informační systémy: podnik v informační společnosti. 3. aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012. 323 s. ISBN 978-80-247-4307-3.

GÁLA, Libor, Jan POUR a Zuzana ŠEDIVÁ. Podniková informatika. 2. přeprac. a aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2009. 496 s. ISBN 978-80-247-2615-1.

MOLNÁŘ, Zdeněk. Efektivnost informačních systémů. 2. rozš. vyd. Praha: Ikar, 2000. 178 s. ISBN 80-247-0087-5.

SCHWALBE, Kathy. Řízení projektů v IT. Brno: Computer Press, 2007. 720 s. ISBN 978-80-251-1-26-8.

SODOMKA, Petr a Hana KLČOVÁ. Informační systémy v podnikové praxi. 2. aktualiz. a rozš. vyd. Brno: Computer Press, 2010. 501 s. ISBN 978-80-251-2878-7.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2019/20

V Brně dne 29.2.2020

L. S.

doc. RNDr. Bedřich Půža, CSc.
ředitel

doc. Ing. et Ing. Stanislav Škapa, Ph.D.
děkan

Abstrakt

Bakalářská práce se zabývá posouzením informačního systému a následným návrhem změn. Problematika je řešena charakteristikou analytických metod a jednotlivých pojmů, které souvisejí s informačními systémy. Práce zahrnuje analýzu stávající situace společnosti a jejich využívaného systému, dle které je vypracován návrh řešení usilující o odstranění zjištěných nedostatků a zlepšení současného stavu podniku.

Klíčová slova

informace, data, informační systém, proces, analýza, efektivnost, bezpečnost

Abstract

The bachelor's thesis deals with the assessment of the information system and subsequent changes. The issue is solved by the characteristics of analytical methods and individual terms related to the information system. The work includes an analysis of the current state of the company and system they use. According to a suggestion aiming for the improvement of the present situation and elimination of found risks is developed.

Key words

information, data, information system, process, analysis, efficiency, security

Bibliografické citace

FIALOVÁ, Kateřina. *Posouzení informačního systému firmy a návrh změn* [online]. Brno, 2020 [cit. 2020-04-17]. Dostupné z: <https://www.vutbr.cz/studenti/zav-prace/detail/124800>. Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav informatiky. Vedoucí práce Miloš Koch.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je původní a zpracovala jsem ji samostatně.
Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušila autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 17. dubna 2020

.....

podpis studenta

Poděkování

Velmi ráda bych poděkovala vedoucímu bakalářské práce doc. Ing. Milošovi Kochovi, CSc. za odbornou pomoc a čas věnovaný při tvorbě závěrečné práce. Také bych chtěla poděkovat společnosti AB-WELDING s.r.o. a blízkým přátelům a rodině.

OBSAH

ÚVOD.....	11
CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUPY ZPRACOVÁNÍ	12
1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA	13
1.1 Základní pojmy	13
1.1.1 Data.....	13
1.1.2 Informace	14
1.1.3 Znalosti	15
1.2 Informační systém.....	16
1.2.1 ERP	17
1.2.2 CRM.....	20
1.2.3 SCM.....	20
1.2.4 BI	21
1.3 Bezpečnost IS.....	22
1.4 Metody analýzy	23
1.4.1 PEST	24
1.4.2 Porterova analýza.....	26
1.4.3 SWOT analýza.....	27
1.4.4 Zefis	29
2 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU.....	30
2.1 Představení společnosti	30
2.1.1 Základní informace	30
2.1.2 Předmět činností	31
2.1.3 Organizační struktura.....	31
2.2 Informační technologie	32
2.2.1 Hardware.....	32

2.2.2	Software	33
2.2.3	Webové stránky	33
2.2.4	E-shop	34
2.3	Analýza stavu společnosti	34
2.3.1	PEST analýza	34
2.3.2	Porterova analýza	38
2.3.3	SWOT analýza společnosti	40
2.4	Popis a analýza informačního systému	44
2.4.1	Popis systému	44
2.4.2	Prostředí systému	45
2.5	SWOT analýza využití IS	49
2.6	Analýza IS pomocí portálu ZEFIS	52
3	VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ	55
3.1	Možnosti řešení	55
3.2	Zavedení nových modulů	56
3.2.1	E-shop konektor	57
3.2.2	Kniha jízd	60
3.2.3	Dodací listy	63
3.3	Bezpečnost	64
3.3.1	Příručka pro práci v systému	64
3.3.2	Bezpečnostní pravidla	65
3.3.3	Přístupová práva	66
3.4	Školení zaměstnanců	67
3.4.1	Školení na práci s IS	67
3.4.2	Bezpečnostní školení	68
3.5	Hardwarové vybavení	68

3.6	Ekonomické zhodnocení	71
3.6.1	Náklady	71
3.6.2	Přínosy	74
ZÁVĚR		75
SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ		77
SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK A SYMBOLŮ		80
SEZNAM GRAFŮ		81
SEZNAM OBRÁZKŮ		82
SEZNAM TABULEK.....		83

ÚVOD

V dnešní době má téměř každý podnik implementován informační systém, který napomáhá k zrychlení firemních procesů. Informační systémy se stávají nevyhnutelnou součástí společnosti. Podniky jsou zahlceny daty, které je potřeba uchovávat, chránit, mít k nim přístup v reálném čase a získávat z nich potřebné informace pro rozhodování a efektivní řízení procesů.

Na trhu nalezneme několik možností informačních systémů. Firma si musí zvolit, který pro svoji činnost nejlépe využije. Nesprávný výběr či implementace má za následek finanční a časové náklady, které mohou být pro společnost kritické. Porozumění a správné užívání systému zlepšuje chod podniku, ulehčuje každodenní činnosti zaměstnanců a šetří jejich čas. Bezchybný provoz IS je ovlivněn zaměstnanci, které je potřeba zaškolit na práci i správné zadávání dat. Prvotřídní práce se systém zajišťuje jeho maximální využití, efektivitu procesů a vynaložená investice se vrací ve formě spokojenosti zákazníků a zisku konkurenční výhody.

Práce se zabývá posouzením informačního systému společnosti a následným sestavením návrhu změn a jeho možností řešení. Skládá se ze tří hlavních částí. V první si rozebereme teorii informačních systémů, která je základem k pochopení dané problematiky. Popíšeme si zde také jednotlivé metody analýzy, které pomohou odhalit slabá místa podniku. Další část je určena k charakteristice současného stavu firmy zabývající se prodejem pracovních oděvů. Provedu analýzu vnitřního a vnějšího prostředí a jimi používaného informačního systému. Následně, dle provedených analýz společnosti a jejich systému, navrhnou řešení k zefektivnění práce se systémem, posílení bezpečnosti, a tím ke zlepšení chodu společnosti. Návrhy ekonomicky zhodnotím a sepiši vzniklé náklady na implementaci navrhovaných změn s jejich přínosy pro podnik.

CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUPY ZPRACOVÁNÍ

Hlavním cílem bakalářské práce je posouzení informačního systému společnosti AB-WELDING s.r.o. pomocí několika analýz a navrhnout změny směřující ke zlepšení stávajícího stavu a eliminaci nalezených rizik.

Metodický postup pro zpracování bakalářské práce se skládá z několika následujících částí. Podrobně popíši stěžejní pojmy týkající se informačních systémů, kterými se budu zabírat v analytické části a v návrhu vlastního řešení. Následně charakterizuji vybraný podnik pomocí PEST, Porterovi a SWOT analýzy a odhalím nedostatky jimi užívaného informačního systému pomocí nástrojů ZEFIS a SWOT. Na základě konzultace s vedoucím společnosti navrhnu dle výsledků analýz možnosti zlepšení. Tato část bude zaměřena na zefektivnění práce zaměstnanců a zlepšení využití informačního systému. Na závěr ekonomicky zhodnotím navrhnuté možnosti a uvedu přínosy pro firmu.

1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA

Tato část bakalářské práce slouží k získání potřebných znalostí k pochopení dané problematiky. Kapitola nás seznamuje se základními pojmy jako jsou data, informace, znalosti a rozebírá problematiku informačních systémů. V závěru popisuje jednotlivé metody analýzy, které budou použity pro analýzu podniku a jeho využívaného systému.

1.1 Základní pojmy

Kapitola popisuje základní pojmy ze světa informačních technologií jako jsou data, informace a znalosti a zároveň poukazuje na jejich provázanost.

V dnešní době se setkáváme s různým způsobem chápání zmíněných pojmů. V informatice se nejčastěji uvádí řetězec data – informace – znalosti. Kde data představují potencionální zajímavé symboly a údaje. Jsou surovinou pro tvorbu informací, které se spolu s uloženými pravidly stávají znalostmi představující informace zaměřené na určitou oblast (1).

Podniky jsou zahlceny daty a informacemi, přičemž důležitých potřebných informací je nedostatek. Je třeba data a informace třídit, zpracovávat a využívat. Na toto se zaměřují dnešní úspěšné podniky, směřují a mobilizují dle toho svůj vývoj, a tím dosahují vysokých výkonů. Znalosti jsou jedny z nejhlavnějších prvků konkurenčních výhod společností (2).

1.1.1 Data

Data pocházejí z latinského slova *datum*, které lze pochopit jako něco daného. Vyjadřujeme je symboly – čísla, písmena, text, zvuk, obraz, popřípadě smyslovými jevy – hmat, čich (3).

Data vyhodnocujeme dle kvantitativních a kvalitativních ukazatelů. Do **kvantitativních znaků** počítáme náklady, rychlost a kapacitu. Vyjadřují vynaložené úsilí, čas, peníze a množství dat disponující v určitou chvíli. Podle **kvalitativních ukazatelů** posuzujeme, zda se dostaneme k datům v potřebnou chvíli, jestli data odpovídají našim požadavkům a zakódovaná zpráva je pro nás pochopitelná (4).

Dle práce s daty se rozlišují:

- **Strukturovaná data** – data ukládána pomocí relačních databázových systémů, kde se využívá hierarchie elementů pole -> záznam -> relace -> databáze. Přináší to možnost snadno třídit, vybírat potřebná data, řadit je a hledat v nich potřebné údaje k řešení informačních problémů (1).
- **Nestrukturovaná** – data neobsahující strukturu, nelze s nimi pracovat jako se strukturovanými daty. Například videozáznamy, zvukové nahrávky, obrázky, ale také sem může patřit textový dokument (1).

Data reprezentují fakta, atributy, odrazy dějů a věcí. Jedná se o „surovinu“, která se může přeměnit v informace. Pojem se často zaměňuje s výrazem informace, který zmiňuji níže (1).

1.1.2 Informace

Informace chápeme jako účelově zpracovaná data, kterým přiřazujeme význam a smysl (5). Jejich cílem je pomáhat při rozhodování, řešení problémů či uskutečňování příležitostí (6). Hodnota informace je dána její cenou – částka, kterou jsme museli obětovat k získání informace a osobním vztahem k dané informaci (4).

Na každou informaci lze nahlížet ze tří úrovní pohledu:

- **Syntaktický pohled** – příkladem jsou pokyny pro zápis zprávy v určitém jazyce. Zajímá se o vnitřní strukturu zprávy, uspořádání vztahů mezi znaky a očekává analýzu informace bez ohledu na její významu a příjemci, který ji bude užívat (7).
- **Sémantický pohled** – jako příklad si uvedeme porozumění napsaného textu. Zabývá se tedy vztahem znaku k objektu, jevu či procesu, který znak odráží, nikoli však k příjemci (7).
- **Pragmatický pohled** – jedná se o praktický význam zprávy pro příjemce. Směřuje k účelnému využití informace, ke vztahu informace k adresátovi, dále k jejímu využití a dopadu na daný systém. Tento pohled je pro nás prvořadý, ale je nejsložitěji formalizován (7).

Informace jsou snadno napadány, narušovány a deformovány. Kvalita informace je dána spolehlivostí, důvěryhodností a solidností:

- **Spolehlivost** – je podmíněna rozsahem shody s předlohou, která nemůže být napodobeninou.
- **Důvěryhodnost** – zajištění proti manipulaci a zkreslování informací, proti šumu, chybám a informačnímu vandalismu (úmyslné poškozování informace).
- **Solidnost** – korektnost, slušnost, spravedlivost i poctivost (8).

1.1.3 Znalosti

Znalost je schopnost využít své vzdělání, zkušenosti a odbornost. Znalosti získáme osvojením dat, informací a jejich začleněním do souvislostí. Účelem znalostí je porozumět skutečnosti. Používáme je v procesu výběru, interpretace a rozhodování. Učením se mění, přetvářejí a dále rozvíjejí (9).

Každá znalost se skládá ze dvou částí:

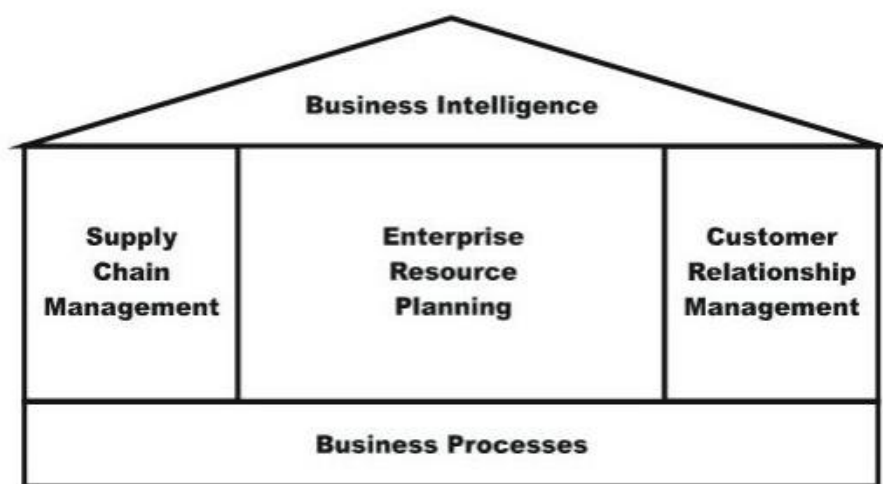
- **Explicitní znalost** – vyjadřujeme ji pomocí jazyka, obrázku, písma, formulí. Můžeme ji skladovat, přenášet, předávat si mezi sebou, ale také krást. Skladujeme ji v informačních systémech. Tyto znalosti lze kombinovat a sestavovat z nich nové explicitní znalosti.
- **Tacitní znalost** – je spojována s člověkem nebo se skupinou lidí a s jejich činnostmi, postupy, nápady a emocemi. Vyvíjí se v hlavě jedince, nelze ji zcela sdílet, jelikož každý si vytváří podle svých zkušeností vlastní tacitní znalosti. Organizace úspěšně využívají tyto znalosti a mají v nich velký potenciál (4).

Provázanost pojmů data, informace a znalosti přesně definoval Checkland a Scholes: „*Technologie pracují s daty, lidé je interpretují jako informace nesoucí význam, které se stávají podnětem pro další jednání. Proces interpretace je kognitivní záležitost, ve kterém stěžejní roli hrají znalosti*“ (1).

Souvislost těchto pojmů nám znázorňuje obrázek č. 1.

Klasifikace informačních systémů

Vhodný způsob klasifikace podnikových informačních systémů je dle praktického využití ve shodě s nabídkou dodavatelů a nároky na řízení podnikových procesů. Hlavní způsob rozdělení je dle tzv. holisticko-procesního pohledu, podle kterého je podnikový IS tvořen ERP jádrem, které řídí interní podnikové procesy, CRM systémem orientovaným na zákazníky, SCM pro účely koordinování dodavatelských řetězců a BI – business intelligence a business procesy (13).



Obrázek č. 2: Holisticko-procesní pohled na podnikové informační systémy (Zdroj: 13, s. 78)

1.2.1 ERP

Informační systém ERP – Enterprise Resource Planning je zaměřen na řízení interních podnikových procesů. Je to nástroj k plánování a řízení výroby, nákupní, prodejní a výrobní logistiky, k vedení lidských zdrojů a ekonomiky. ERP umožňuje sdílení dat v databázích a předávání datových vstupů i výstupů mezi dílčími moduly. Převod dat z jednoho modulu automaticky může ovlivnit transakci v dalších modulech. Fungování modulů lze kontrolovat, ověřovat a zjistit příčinu stavu dat v datové základně. Do ERP systému se data vkládají jen jednou a jednotliví uživatelé mají povolený přístup pouze k datům potřebných pro jejich práci (10).

Mezi nejdůležitější vlastnosti ERP řadíme:

- automatizaci a integraci procesů v podniku;

- sdílení dat, postupů a jejich standardizace skrz podnik;
- tvorba a zpřístupnění k informacím v reálném čase;
- zpracování historických dat;
- komplexní přístup k řešení ERP (13).

Jedním z charakteristických znaků ERP je modularita, která je důležitá při volbě aplikačních modulů. Každá firma se liší informačními požadavky, a proto je třeba si zvolit pouze potřebné moduly (10).

Mezi základní komponenty ERP řadíme:

- **Aplikační moduly** – nejčastěji požadované a nabízené moduly jsou ekonomika (řízení výroby a účetnictví – hlavní kniha, pohledávky, závazky), výroba (plánování výroby, dílenské řízení a řízení výroby), obchod (nákup, prodej, řízení zásob), marketing, personalistika a řízení projektu.
- **Moduly správy celé ERP aplikace** – evidují a podporují provoz systému, zajišťují řízení přístupu uživatelů k požadovaným úkolům a datovým zdrojům, nabízejí přehledy provozu, analýzy a příležitost spravovat aplikaci na dálku.
- **Systémové moduly** – patří sem moduly zvoleného operačního systému. Zajišťují správný chod ERP a operace s daty – zobrazení a aktualizaci, výpočty nad daty, prezentaci vazeb mezi daty a jejich výběry dle kritérií (10).

ERP systémy nabízejí i další moduly. Moduly pro přizpůsobení software podle potřeb zákazníka, moduly vlastního vývojového prostředí, integrační k tvorbě rozhraní s dalšími aplikacemi a také implementační, dokumentační, technologické a správní moduly (10).

Požadované vlastnosti na ERP systém:

- výkonnost,
- spolehlivost,
- bezpečnost (13).

Tyto znaky jsou podmíněny provozem ERP systému na architektuře klient/server. Vhodné hardwarové a softwarové komplementy jako jsou servery, síťová infrastruktura, databázová platforma a také potřebné kapacity systémových prostředků zaručují výkonost a spolehlivost ERP systému. Bezpečnost zaručuje šifrovaný přenos citlivých dat, monitorování historie záznamů, nedovolená úprava záznamů více uživateli ve stejný

okamžik, ověření uživatelů pomocí jména a hesla, přidělení odpovídajících práv, určení pracovníků ke správě, upozornění na chyby systému a snadná zpětná vazba mezi autory a uživateli (13).

Klasifikace

ERP systémy členíme podle možnosti pokrytí a integrace všech podnikových interních procesů (výroba, nákupní, prodejní a výrobní logistika, lidské zdroje a ekonomika). All-in-One systémy zahrnují veškeré podnikové řízení. Komplexní funkcionalita a vysoká úroveň integrace je jejich předností, ale naopak složitost řešení, vysoké požadavky na přizpůsobení a realizační náklady jsou nevýhodou. Best-of-Breed se soustředí na určité podnikové obory a procesy. Nezahrnují tedy všechny čtyři interní procesy. Bývají součástí ERP spolu s dalšími systémy nebo používány samostatně. Lite ERP jsou využívány malými a středními firmami. Jedná se o zjednodušenou verzi za menší pořizovací náklady (7).

Tabulka č. 1: Klasifikace ERP systémů (Zdroj: vlastní zpracování dle: 8, s. 150)

ERP systém	Charakteristika	Výhody	Nevýhody
All-in-One	Pokrytí všech interních podnikových procesů	Vysoká integrace, postačí většině společností	Nákladné přizpůsobení systému, nižší detailní funkcionalita
Best-of-Breed	Specializuje se na určité procesy	Vysoká detailní funkcionalita a specifická oborová řešení	Obtížnější koordinace procesů, nutnost doplnění o produkty a projekty
Lite ERP	Odlehčená forma ERP, zaměřena na malé a střední firmy	Rychlá implementace a nízká cena	Omezená funkcionalita, způsoby rozšíření a počet uživatelů

Další dělení je podle modelu dodání:

- **On-premise model** – aplikace je nainstalována přímo na vlastních serverech podniku, která ERP systém zakoupila a bude užívat.

- **On-demand model** – ERP systém je provozován na serverech dodavatele a klientovi je dodáván na dálku přes internet. O aktualizace a upgrady se stará dodavatel.
- **On-appliance model** – zákazník platí jen za moduly, které využívá (13).

1.2.2 CRM

Řízení vztahů se zákazníky CRM z anglického slova customer relationship management je soubor aplikací informačních technologií, podnikových procesů, technických prostředků a personálních zdrojů k vedení a zdokonalování vztahů se zákazníky v prodeji, marketingu a zákaznických služeb. Cílem je uspokojovat potřeby zákazníků a reagovat na měnící se konkurenční prostředí. Neustálý vývoj vícekanálové komunikace a směřování na nároky a ziskovost spotřebitelů zvyšuje zájem o CRM systémy (10, 13).

CRM zahrnuje správu informací **o spotřebitelích** (potřebná data, způsob získání a jejich využití), rozhodování **o zákaznících** (rozbor chování, výnosnosti a náklonosti zákazníků ke spotřebě) a **řízení vzájemného působení s klienty** (dohled na kulturu společnosti, účelovost technologií, vedení obsahu, kontaktů a spotřebitelských kanálů) (10).

CRM systémy dělíme na tři části:

- **Analytická** – analýza získaných zákaznických dat k pochopení a rozpoznání zákaznických požadavků a volba způsobů k jejich uspokojení, rozbor marketingových kampaní a chování zákazníků.
- **Operační** – jejím cílem je objevování a udržování klientů, soustřeďuje se na automatizaci prodeje, marketingu a na oblast zákazníků a servisu.
- **Kooperativní** – obsluha všech komunikačních kanálů se stávajícími a potencionálními zákazníky, zaměřené nejen na dříve uplatňované způsoby (pošta, fax, telefon, osobní schůzky), ale hlavně na internet a mobil (7).

1.2.3 SCM

Řízení dodavatelského řetězce – Supply Chain Management zahrnuje nástroje a procesy k optimalizaci řízení a zefektivnění chodu dodavatelského řetězce s přihlédnutím na koncového klienta. K zajištění propojení, sdílení informací a koordinaci plánů k růstu efektivnosti řetězce využíváme aplikace SCM, které jsou vytvořeny na správnou podporu

SCM procesů. Model SCOR – Supply Chain Operation Reference Model slouží ke stanovení těchto procesů v dodavatelském řetězci (7).

Model SCOR zahrnuje pět komponentů:

- **Plán** – řízení zdrojů k uspokojení požadavků odběratele na službu či výrobek, vymezení postupů a pravidel pro monitorování řetězce ke zvýšení jeho efektivnosti a docílení vysoké kvality a hodnoty za nízké náklady.
- **Nákup** – volba zásobovatelů materiálu a služeb k zhotovení vlastní výroby, ocenění dodávky, platební podmínky a monitorování dodavatelského vztahu, příjem zboží a platba dodavateli.
- **Výroba** – naplánování výrobních aktivit, testování, balení a přípravy zboží, důležitost měření kvality, výstupů produkce a efektivnosti pracovníků.
- **Expedice** – koordinace příjmů zakázek od spotřebovatele, použití skladů a transportu k doručení výrobku zákazníkovi, opatření systému placení a fakturace.
- **Reklamace** – zařízení dodávky chybného artiklu od zákazníka a spotřebitelské poradenství ohledně potíží se zbožím (14).

1.2.4 BI

Business Intelligence je soubor nástrojů, který umožňuje uživatelům přístup k datům v podnikových IS a analýzu dat ke správnému pochopení zákazníků a podnikání. Hlavním cílem BI je soustředění dostupných analytických informací a vytvoření ideálních předpokladů ke zlepšení kvality, výkonnosti podnikového řízení a k získání výhod oproti konkurenčním společnostem, a tím vyloučit nedostatky transakčních informačních systémů (13).

Základní principy BI:

- výběr dat ze zdrojových databází a jejich organizace v analytických databázích;
- ukládání důležitých detailních i agregovaných dat pro analýzy;
- řešení zřízena na multidimenzionalitě uložení a zpracování dat;
- využití časové dimenze (ukládají data postupně v dílčích časových intervalech) (7).

1.3 Bezpečnost IS

Bezpečnost informačních systémů je díky stále většímu užívání IS a komunikačních technologií důležitou oblastí a je třeba se na ní více soustředit. Musíme mít na paměti, že programy a techniku lze nahradit, ale ztráta, či odcizení dat k nepřístojným účelům vyvolá v podniku pohromu (5).

Systémy jsou zabezpečovány ochrannými prvky chránící proti vnějšímu napadení. Setkáváme se také s vnitřními hrozbami, které představují útoky a zneužití dat zaměstnanci firmy, proti kterým je těžké se bránit (5).

Bezpečnostní prvky můžeme klasifikovat:

- **fyzická bezpečnost** – kamery a alarm v budově podniku, bezpečnostní vstupní dveře, ochrana oken pomocí mříží a další prvky;
- **záložní zdroje a energie** – ochrana proti přepětí, dlouhodobému podpětí a dalším problémům s napájením;
- **přístupová práva** – politika správy hesel, přiřazení oprávnění zaměstnanců,
- **firewall** – zařízení řídící a zabezpečující síťový provoz (filtruje nedovolené vstupy do sítě podniku);
- **antivirový produkt** – program k identifikaci a odstraňování počítačových virů a dalších softwarových škůdců, je třeba jeho každodenní užívání a aktualizování (5).

K ochraně proti zneužití dat je třeba mít kvalitně zabezpečen systém hodnotnou bezpečnostní politikou firmy. Proti znehodnocení dat se můžeme chránit cílenou zálohou. Je třeba správně zvolit zálohovací médium – disky, CD, DVD, naplánovat způsob zálohování – četnost záloh dle objemu a výběr lokality uložení záloh (5).

Bezpečnostní hrozby a útoky:

- **přírodní a fyzické** – živelné pohromy a nehody (povodně, požáry, poruchy elektrického proudu);
- **technické** – závada sítí, počítačů a nosičů dat;
- **technologické** – poškození zapříčiněné programy (vir, trojský kůň);
- **lidské** – úmyslné (teroristé, hackeři nebo škodolibí uživatelé) a neúmyslné (5).

1.4 Metody analýzy

Analýza znázorňuje rozdělení komplexu na jednotlivé části. Cílem je identifikace, analýza a zhodnocení všech faktorů, které mají vliv na určení cílů a postupů (15).

Analýza se provádí za účelem:

- zjištění postoje v okruhu působnosti,
- efektivní reakce na změny v okolí,
- vnímání organizace jako celek,
- zabránění předstihu konkurence,
- tvorby strategie (15).

Podnik je subjekt působící na trhu se záměrem prodeje zboží či služeb. Firmy jsou situovány v daných lokalitách, liší se konkurencí, komunitou a přístupem ke zdrojům. Okolí je to, co se nachází mimo podnik a dělíme je na **vnitřní** a **vnější**. Vnitřní okolí je slučováno se silami působícími uvnitř a majícími vliv na řízení společnosti. Vnější okolí se rozděluje na makrookolí a mikrookolí. Do **makrookolí** spadají faktory působící na podnik, které nedokáže ovlivnit. Na **mikrookolí** firma má vliv (16).

Analýzy se rozdělují dle jejich využití v jednotlivých prostředích, jak uvádí tabulka č. 2.

Tabulka č. 2: Metody analýzy (Zdroj: vlastní zpracování dle: 15, s. 33)

Analýza vnějšího prostředí		Analýza vnitřního prostředí	
Makroprostředí	Typy prostředí	Produkt a jeho tržní pozice	BCG matice
	PEST analýza		
	Plánování scénářů		
Mikroprostředí	Analýza odvětví	Vnitřní zdroje	7S analýza
	Porterova analýza		VRIO analýza
	Analýza konkurence		4P analýza
	Analýza dodavatelů		Hodnotový řetězec
	Analýza zákazníků		Analýza vnitřních zdrojů
	Analýza stakeholders		
Komplexní analýzy			
SWOT, SPACE a CFS analýza			

Strategická analýza se doporučuje provádět v daném pořadí. Jako první realizujeme analýzu nepřímých vlivů vnějšího prostředí neboli analýzu obecného okolí, makroprostředí – **PEST**. Následuje analýza přímých vlivů (oborové prostředí, mikroprostředí) – **Porter**. Na tu navazuje analýza vnitřních zdrojů a schopností podniku (interní prostředí) – **7S** a na závěr je třeba provést komplexní analýzu a vymezit strategické postavení firmy pomocí **SWOT** analýzy (15).

1.4.1 PEST

PEST analýza rozděluje makrookolí do 4 základních okruhů. Pod jednotlivé části spadá řada faktorů makroprostředí, která působí na podnik. Analýza zahrnuje politické a legislativní, ekonomické, technologické, sociální a demografické faktory. Pro jednotlivé odvětví, organizace nebo pro různé situace mají faktory odlišnou významnost (17).

Politické a legislativní faktory

Politické a legislativní faktory znamenají pro organizace příležitosti i hrozby. Politická omezení se vztahují na každý podnik (regulace importu a exportu, daňové zákony, cenová politika, ochrana životního prostředí, činnosti na ochranu lidí – zaměstnanci, spotřebitelé, podnikatelské subjekty). Patří sem stabilita a typ vlády, svoboda tisku, úroveň byrokracie a korupce, regulace a trendy ekonomiky a změny v politickém prostředí. Zákony, vyhlášky a právní normy vytvářejí prostor, ale i samotné podnikání upravují, a tím mají vliv na rozhodování o budoucnosti organizace (17).

Ekonomické faktory

Ekonomické faktory jsou dány stavem ekonomiky. Hlavními ukazateli stavu makroekonomického prostředí jsou úroková míra, míra inflace a ekonomického růstu, daňová politika a směnný kurz. Tyto indikátory ovlivňují plnění cílů firem. Ekonomický růst zvyšuje spotřebu a příležitosti na trhu. Úroková míra má vliv na výnosnost organizace. Ovlivňuje využití finančních prostředků a rozvoj podniku. Nízká úroková míra znamená možnost uskutečnění podnikových záměrů. Míra inflace představuje stabilitu ekonomického vývoje. Vysoká míra inflace záporně působí na četnost investičních činností (17).

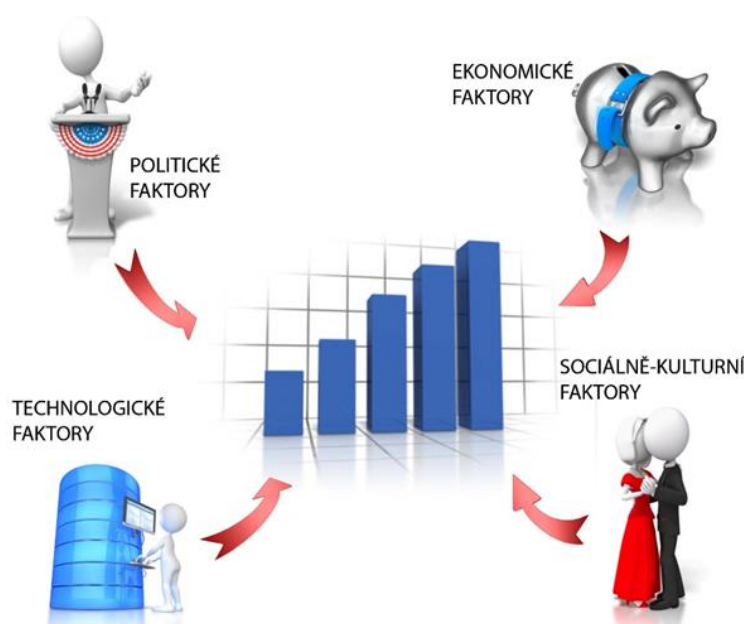
Sociální a demografické faktory

Demografií chápeme statistiku obyvatelstva žijící ve shodném okruhu (obec, město, kraj, stát). Zaznamenává počet, hustotu osídlení, pohlaví, věk, zaměstnání a další statistické údaje. Tato data společně se sledováním změny věkové struktury, úrovně vzdělání a rozsahu migrace se užívají v marketingu ke stanovení prognóz. Zkoumané sociální faktory jsou hlavně ty, které mají vliv na chování spotřebitele na trhu jako například životní úroveň, styl, systém hodnot, zdravotní stav a struktura populace (18).

Technologické faktory

Technologické faktory jsou v poslední době velmi důležité pro činnost podniku. K udržení kroku s konkurencí je třeba vynaložit vysoké finanční prostředky na vývoj a výzkum. Dovedou rychle zapůsobit na podnik a konkurenční pozici, je tedy třeba nepřetržitého sledování. Patří sem nové objevy, změny technologie, rychlost zastarávání a celkový stav technologie (18).

Záměrem PEST analýzy je rozpoznání a určení významných faktorů pro podnik. Vlivy na organizaci se neustále mění a je třeba je pozorovat a hodnotit (17).



Obrázek č. 3: PEST analýza (Zdroj: 19)

1.4.2 Porterova analýza

Harvardský profesor Michael Porter sestavil Porterovu analýzu konkurenčního prostředí. Tato analýza prověřuje působení pěti konkurenčních sil v určitém odvětví podniku. Cílem je popsat a pochopit vliv sil a vyhodnotit ty, které budou mít do budoucna pro podnik největší význam (15).

Noví konkurenti vstupující do odvětví

Konkurenti zvyšují tlak na stávající firmy. Noví konkurenti předznamenávají možnost zvýšení výrobních kapacit, to by znamenalo převýšení nabídky poptávkou a pokles cen. Odolávat konkurenci můžeme navýšením kvality a inovováním výrobků a služeb, efektivním řízením nákladů výroby, segmentací trhu, zaměřením se na zákazníky, jejich přání a požadavky, navýšením úrovně řízení distribučních kanálů (20).

Substituční výrobky

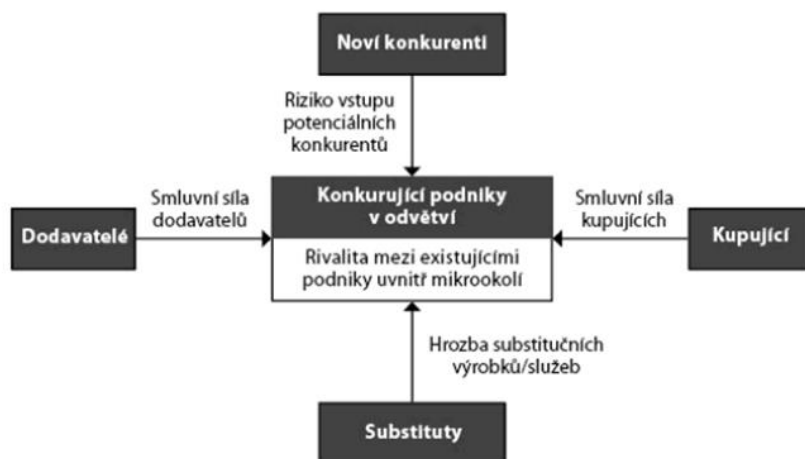
Substituční výrobky prezentují možnosti volitelných výrobků či služeb, které nahrazují aktuální nabídku trhu. Zákazník náš výrobek nahradí produktem více uspokojujícím jeho potřeby nebo zvolí jiný. Roli zde hraje také jejich cena. Lze tomu předejít zlevněním produktu a nabídkou přídatných služeb. Je také třeba předpokládat potřeby a přání spotřebitelů, zaměřit se na vývoj dalších výrobků, rozšiřovat nabízené služby a snažit se je odlišit od konkurence (20).

Vyjednávací síla kupujících a vyjednávací síla dodavatelů

Vyjednávací síla kupujících či dodavatelů je nebezpečná, pokud na jedné ze stran je monopol, nedostatek nezbytných zdrojů pro produkci nebo nabídka převažuje poptávku (20). **Kupující** vyžadují snížení cen, vyšší kvalitu produktů a vzbuzují napětí u konkurentů. Vyjednávací síla je velká při odběru značného množství, pokud je výrobek obvyklý a při existenci substitučních produktů (21). **Dodavatelé** na nás působí cenou a velikostí dodávky. Jejich síla zprostředkování roste důležitostí výrobků pro kupující, menším počtem dodavatelů, jedinečností produktů, nákladností na opatření substitutu či při jeho nebytí. Vhodné je disponovat informačním systémem pro nákup a prodej, udržovat povědomí o kupujících, dodavatelích, dodacích podmínkách, zvycích a cenách (21).

Rivalita mezi současnými konkurenty na trhu

Rivalitu mezi současnými konkurenty na trhu ovlivňuje síla a počet konkurentů, rozdílnost služeb a produktů. Soupeření narůstá v přítomnosti mnoha menších nebo shodných konkurentů. Pokles či zvolna rostoucí trh bývá hrozbou pro současné konkurenty. Výrobci musí snižovat náklady a inovovat služby (20).



Obrázek č. 4: Porterova analýza (Zdroj: 20, s. 57)

1.4.3 SWOT analýza

SWOT analýza je efektivní nástroj k rekapitulaci a shrnutí předešlých analýz. Informuje o silných, slabých stránkách podniku a o potencionálních příležitostech a hrozbách (21). Zkratka SWOT je vyvozena z prvních písmen anglických názvů:

- S – strengths = silné stránky,
- W – weaknesses = slabé stránky,
- O – opportunities = příležitosti,
- T – threats = hrozby (20).

Cílem podniku je podpora silných stránek a omezení slabých, využít příležitosti, předpovídat a zabezpečovat se proti možným hrozbám. Silné a slabé stránky odrážejí vnitřní situaci organizace. Posuzují se zdroje firmy a plnění jejich cílů. Z vnějšího okolí podniku plynou příležitosti a hrozby (21).

Silné stránky

Díky silným stránkám si podnik udržuje pevné postavení na trhu. Jedná se o části, v kterých firma vyniká. Zajišťují ji převahu nad konkurenty. Zahrnuje zhodnocení firemních schopností a dovedností, jejich zdrojových možností a potencionálu. Například kvalita produktů, moderní technologie, síla kapitálu a dobré jméno (15, 20).

Slabé stránky

Slabé stránky představují oblasti, ve kterých si organizace vede hůře než konkurenti. Zamezují efektivní výkonnosti firmy. Cílem podniku je jejich minimalizace. Řadíme sem zastaralé postupy, špatné vlastnosti výrobků a služeb, vysoké náklady (15).

Příležitosti

Příležitosti znamenají možnosti růstu vedoucího k uskutečnění cílů a posílení pozice firmy na trhu. Je třeba je správně identifikovat a využít ke zvýhodnění oproti konkurenčním organizacím. Příkladem je nákup nových technologií, možnost exportu, růst trhu a poptávky (20).

Hrozby

Hrozby se stávají překážkami v činnostech podniku. Způsobují snížení poptávky, mohou vést k nespokojenosti klientů či k narušení ekonomické stability. K jejich minimalizaci a následnému odstranění je zapotřebí na ně rychle reagovat. Charakteristickými hrozbami je silná i zahraniční konkurence, nestabilita trhu či ztráta zákazníků a dodavatelů (20).



Obrázek č. 5: SWOT analýza (Zdroj: 22)

1.4.4 Zefis

Zefis se používá k elektronické konzultaci informačních systémů a slouží ke zlepšení efektivnosti fungování podniku a k ověření bezpečnosti. Portál využívají spíše menší a střední firmy. Systém na základě dotazníků získá informace o firmě, jejím informačním systému a procesech. Nachází nedostatky firmy, slabá místa IS a navrhuje možnosti zlepšení. Umožňuje také porovnání s ostatními podniky stejného odvětví a velikosti. Díky tomu můžeme posoudit, zda jsou naše nedokonalosti pro odvětví charakteristické či horší oproti dalším podnikům. Průzkum se může uskutečňovat u více zaměstnanců, audit si provádíme sami a výsledky jsou dostupné ihned.

Portál Zefis rozděluje nedostatky do sedmi okruhů:

- technika (hardware) – fyzické vybavení firmy, jeho rychlost a spolehlivost;
- programy (software) – informační systémy a programy;
- Pracovníci – schopnost pracovat bez chyb;
- Data – uložení, ochrana a komplexnost dat;
- zákazníci – spokojenost se systémy, ochrana osobních údajů dle GDPR;
- pravidla (orgware) - dodržování a existence směrnic a pracovních postupů;
- provoz – zajištění podpory, dodržování pravidel, pracovní problémy.

Analyzuje systém dle jeho efektivnosti – stupeň dosažení stanoveného cíle, kam patří správný výběr, nastavení a chod IS i procesů podniku bez nedostatků a pochybení. Také dle bezpečnosti, která je řešena pro celý podnik, jeho procesy a informační systém. Portál vyhodnocuje tyto vlastnosti pomocí grafů, jež zobrazují nedostatky v určitých oblastech.

2 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU

Analytická část bakalářské práce seznamuje se základními údaji o podniku, předmětu činnosti společnosti, její organizační strukturou a zabývá se informačními technologiemi firmy. Dalším dílem je analýza stavu společnosti, kde pomocí analýz vnitřního, vnějšího prostředí a závěrečné SWOT analýzy identifikuje, analyzuje a zhodnocuje faktory mající vliv na podnik. Poslední část se věnuje popisu a analýze informačního systému. Charakterizuje IS, jeho prostředí a firmou využívané moduly. Pomocí SWOT analýzy a portálu ZEFIS poukazuje na efektivnost, nedostatky a potřebné zlepšení informačního systému. Tato zhodnocení budou klíčová pro třetí část práce s vlastními návrhy řešení.

2.1 Představení společnosti

Kapitola popisuje základní informace o společnosti, zabývá se předmětem činnosti podniku a jeho organizační strukturou. Na závěr se věnuje informačním technologiím firmy, kde se zaměřuje na hardware, software a firmou vlastněné webové stránky a e-shop.

2.1.1 Základní informace

Obchodní firma: AB – WELDING s.r.o.

Datum zápisu: 21. 6. 2013

Právní forma: Společnost s ručením omezeným

Sídlo: Brno – Zábrdovice, Cejl 82/58, PSČ 602 00

Identifikační číslo: 01817426

Základní kapitál: 200 000 Kč (24)



Obrázek č. 6: Logo AB-WELDING (25)

2.1.2 Předmět činností

Společnost AB – WELDING s.r.o. se věnuje kovovýrobě a prodeji pracovních oděvů, nářadí a pomůcek, díky kterým zabezpečuje svým zákazníkům ochranu a bezpečnost při práci.

Kovovýroba se zaměřuje na výrobu strojírenských celků a montovaných ocelových konstrukcí jako je výroba nosníků montovaných hal nebo výroba dopravních a dálničních nosných prvků. Svařují celky do váhy 10 tun s možností povrchové úpravy. Specializují se na obrábění kovů pro energetiku a výrobce obráběcích strojů. Nabízí služby v oblasti zámečnictví. Pro zákazníky vyrábějí dle jejich dokumentace (25).

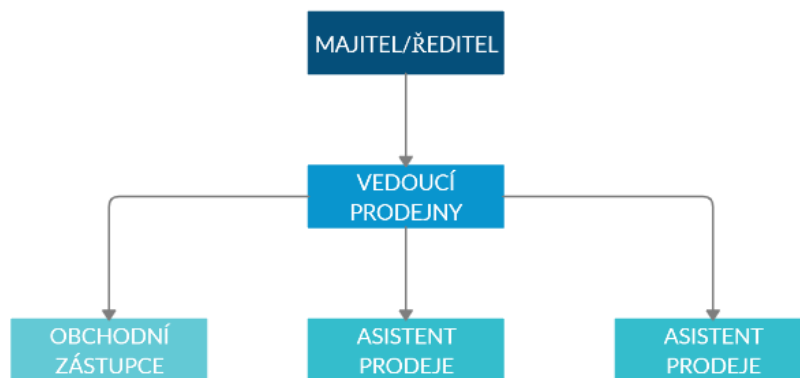
Společnost také vlastní prodejnu pracovních oděvů, kde v jejich sortimentu nalezneme pracovní oděvy, obuv a ochranné pomůcky rukou, hlavy, sluchu a očí. Začali s prodejem obuvi a oděvů pro volný čas a nabídku obohatili o nový sortiment barev, laků a silikonů. Neopomíjejí zakázkovou výrobu potisků oděvů a provozují e-shop s pracovními oděvy (25).



Obrázek č. 7: Prodejna AB-WELDING (Zdroj: 25)

2.1.3 Organizační struktura

Bakalářská práce je zaměřena na prodejnu pracovních oděvů. Majitel společnosti vykonává funkci ředitele. O chod prodejny a e-shop se stará vedoucí prodejny, objednává, přebírá a naskladňuje zboží, vytváří faktury a dodací listy. Na prodejně pracují dvě prodavačky, které se věnují zákazníkům. Obchodní zástupce získává nové firmy a zajišťuje velkoobchodní prodej. Disponují externí účetní pracovníci, které předávají veškeré faktury a externím zaměstnancem, který má na starost informační technologie.



Graf č. 1: Organizační struktura (Zdroj: Vlastní zpracování)

2.2 Informační technologie

V této části je přiblížený stav informačních technologií. Kapitola popisuje hardwarové a softwarové vybavení firmy, jejich využívané webovské stránky a internetový obchod.

2.2.1 Hardware

Vedoucí prodejny a obchodní zástupce používají přenosný notebook Lenovo. Zařízení je starší a při náročných úkolech je pomalejší. Informační systém je nainstalovaný na serveru, kam se zaměstnanci připojují přes vzdálenou plochu. Každý uživatel má své přihlašovací údaje.

Dále zaměstnanci využívají 3 firemní telefony Huawei a multifunkční laserovou tiskárnu Samsung m2070w, na které tisknou dodací listy, faktury a cenovky. Na prodejně je internetové připojení od poskytovatele T-mobile, využívají router TP-LINK TL-WR841N. Wifi síť je zabezpečena heslem.

Povinností firmy je veškerá data zálohovat. Externí účetní provádí pravidelnou zálohu, kterou ukládá na externí médium.

Pokladní hardware:

- dotykový pokladní terminál POS-1000-B 15" s dotykovou plochou,
- pokladní tiskárna OKPRINT 300 pro tisk účtenek,
- čtečka čárových kódů Honeywell Voyager 1200 g,
- pokladní zásuvka PCD-428 s přihrádkami na bankovky a mince,

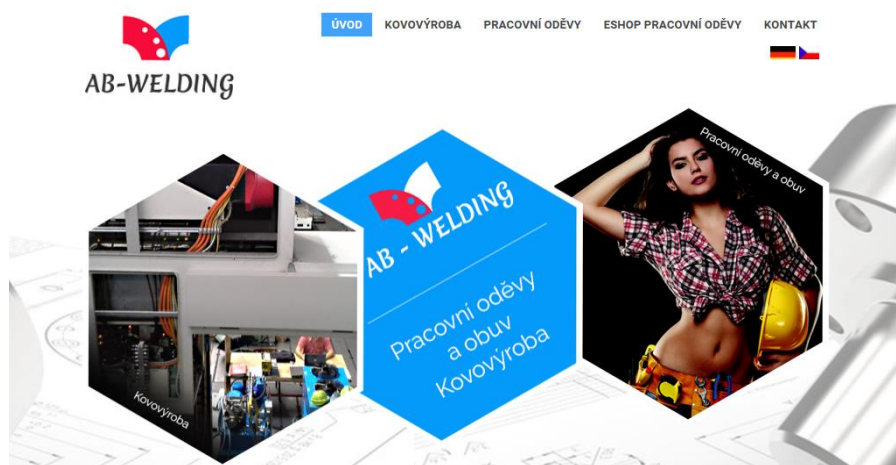
- zákaznický displej VFD 860,
- pultový platební terminál YOMANI poskytnutý komerční bankou.

2.2.2 Software

Společnost užívá na svých zařízeních operační systém Windows 10 a informační systém Money S3 k tvorbě prodejních dokladů, evidenci zásob apod. Přihlášení do Money S3 jednotlivých zaměstnanců probíhá na notebooku pomocí přidělených přihlašovacích jmen a hesel. Každý má nastavený přístup do určitých částí systému. Pokladní software prodejna SQL je propojena s Money a má synchronizován potřebná data jako sklady, ceníky, slevy. PrintCard S3 využívá k rychlému tisku štítků a etiket. Další software je Microsoft office 2016, kde využívá Word, Excel a PowerPoint. Pro vzdálené ovládání počítače a sdílení pracovní plochy užívají TeamViewer. Dále používané programy jsou WinRar a PDF Creator.

2.2.3 Webové stránky

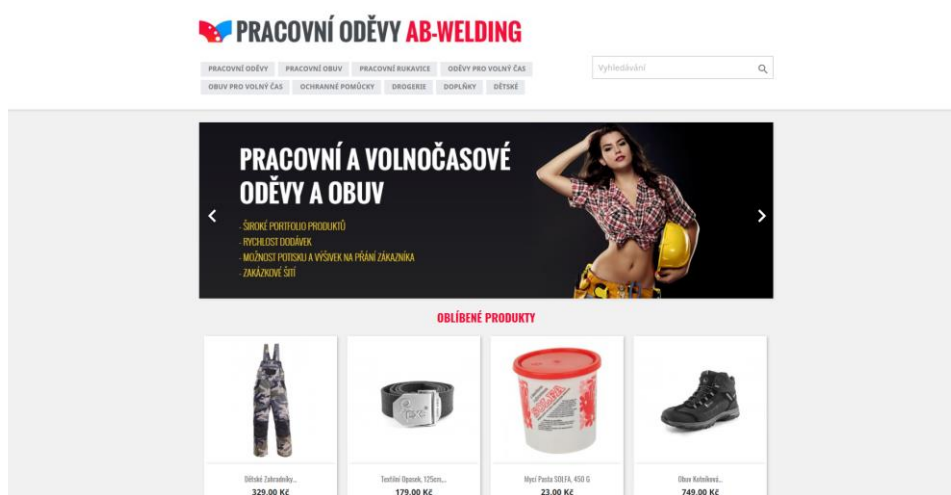
Webové stránky slouží k rozšíření povědomí o AB-WELDING s.r.o. a jako reklama k získání nových zákazníků. Stránky si společnost nechala vytvořit na zakázku. Jsou ve dvou jazycích – česky a německy. Optimalizace webu pro mobilní zařízení je velmi důležitá. Už téměř polovina přístupů na internet je prostřednictvím mobilních zařízení, a proto si podnik nechal vytvořit responzivní web. Návštěvník zde najde informace o společnosti, sídlu, kontaktech, otevírací době prodejny, o možnostech kariéry ve firmě, poskytovaných službách kovovýroby a odkaz na e-shop pracovních oděvů.



Obrázek č. 8: Webové stránky AB-WELDING (Zdroj: 25)

2.2.4 E-shop

V dnešní době je zájem o internetový obchod skutečně velký. Firma se proto v loňském roce rozhodla spustit e-shop. Internetový obchod je vytvořený na platformě PrestaShop. Jedná se o bezplatný modul a jeden z nejoblíbenějších systémů pro správu e-shopů. Podporuje několik možností plateb jako jsou platební karty, dobírka, PayPal, GoPay a další. Obchod je rozdělený do několika kategorií, které obsahují podkategorie pro snadnější vyhledání produktů.



Obrázek č. 9: E-shop AB-WELDING (Zdroj: 26)

2.3 Analýza stavu společnosti

Společnost je analyzována pomocí několika metod. Jako první je provedena PEST analýza, kde jsou rozebrány politické, legislativní, ekonomické, sociálně-demokratické a technologické faktory. Porterova analýza konkurenčního prostředí prověřila působení pěti konkurenčních sil v určitých odvětví podniku. Nakonec je pomocí SWOT analýzy vše shrnuto a zhodnocen stav firmy pomocí silných, slabých stránek, hrozeb příležitostí a jejich vlivu na podnik.

2.3.1 PEST analýza

PEST analýza se užívá k analýze vnějšího prostředí, kam řadíme politické a legislativní faktory, ekonomické, sociální a demografické a také technologické faktory.

Politické a legislativní faktory

V České republice je politická situace stabilní. Od roku 2004 jsme členem Evropské unie, která společně se státem má vliv na vnější prostředí podniků.

V roce 2016 byly prodejny ovlivněny zákonem o prodejní době v maloobchodě a velkoobchodě, který omezil provoz obchodů v některých státních svátcích. Menší prodejny se dostaly do výhody oproti supermarketům.

Roku 2016 byla zavedena elektronická registrace tržeb – EET. Jedná se o on-line registraci tržeb, kdy jsou všechny údaje o transakci posílány na státní správu. V první etapě zákona podlehly ubytovací a stravovací služby, dále tržby z velkoobchodů a maloobchodů. Poslední fáze, která proběhne 1.května 2020, zahrne i zemědělství, svobodná povolání, dopravu, řemesla a výrobu (27).

V květnu 2018 vešlo v platnost evropské nařízení o ochraně osobních údajů – GDPR. Platí to pro podnikatele, kteří zaměstnávají jednoho a více pracovníků. Podnikatelské subjekty jsou povinny zabezpečit citlivé osobní údaje jejich pracovníků, zesílit přístupová hesla do informačních systémů a zajistit právní dokumentaci (28).

Ekonomické faktory

Mezi hlavní ekonomické faktory ovlivňující vnější prostředí podniku patří míra inflace, hrubý domácí produkt a nezaměstnanost.

Inflace je růst cenové hladiny. Míra inflace představuje procentní změnu cenové hladiny za určité období. Průměrná roční míra inflace v roce 2019 byla 2,8 %. Jednalo se o druhou nejvyšší míru inflace za uplynulých 11 let. Jen v roce 2012 měla vyšší hodnotu a to 3,3 procenta. Cenový růst se zvyšoval díky cenám za bydlení, zdražování potravin a nealkoholických nápojů. Nabývaly také ceny za ubytování a stravování. V roce 2020 se očekává zpomalení růstového tempa ekonomiky na 2,2 % (29).

Tabulka č. 3: Roční míra inflace v % (Zdroj: vlastní zpracování dle: 30)

Rok	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Průměrná roční míra inflace v %	1,5	1,9	3,3	1,4	0,4	0,3	0,7	2,5	2,1	2,8

Pro stanovení ekonomiky se také používá hrubý domácí produkt. HDP představuje peněžní vyjádření celkové hodnoty statků a služeb nově vytvořených v daném území

a období. Ani růst HDP se nemá zastavit, očekává se pouze jeho zpomalení z 2,5 % v roce 2019 na 2 % pro rok 2020 vlivem slabší dynamiky domácí poptávky (30).

Tabulka č. 4: Hrubý domácí produkt v % (Zdroj: vlastní zpracování dle: 30)

Rok	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
HDP v %	2,2	1,7	-1,05	-0,9	2	4,3	2,3	4,6	2,9	2,4

Vliv na podnik má nezaměstnanost. Pokud lidé nebudou vydělávat peníze a budou závislí na podpoře, tak budou utrácet pouze za základní potřeby a nebudou nakupovat nové pracovní a volnočasové oděvy, nářadí a ochranné pomůcky. To povede k nižším ziskům prodejny. Česká republika je ale země s velmi nízkou nezaměstnaností.

Míra nezaměstnanosti znázorňuje podíl nezaměstnaných k osobám schopných pracovat. Při nízké nezaměstnanosti mají podniky problém sehnat kvalifikovanou pracovní sílu. Úřad práce uvedl, že nezaměstnanost v lednu 2020 stoupla na 3,1 % z 2,9 % uvedených v prosinci 2019. Za důvod se považuje konec sezónních prací s příchodem konce zimy. Při zpomalení ekonomického růstu se budou snižovat pracovní místa. Pak případně vzroste nezaměstnanost (30).

Sociální a demografické faktory

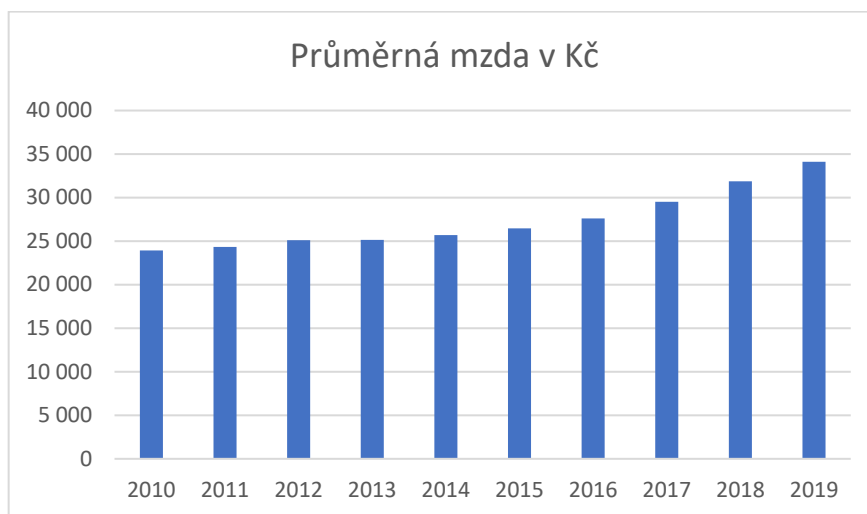
Sociální a demografické faktory mají vliv jak na poptávku po výrobcích a službách, tak i na nabídku podniků. Důležitou rolí zde hraje demografický vývoj a životní styl a úroveň obyvatelstva.

Počet obyvatel žijících v okrese Blansko mírně stoupá. Žije zde přibližně 109 tisíc obyvatel a jejich průměrný věk má zvyšující charakter a nyní dosahuje 42,5let. V celé České republice roste průměrný věk obyvatelstva. V roce 2050 je očekávaná hodnota 49let. Může to mít záporný vliv na velikosti tržeb obchodu, jelikož starší lidé důchodového věku méně utrácí (31).

Nezaměstnanost v Blansku je 2,54 % a každý rok se snižuje. Pro firmu je tedy těžší obsadit pozice zkušenými a kvalifikovanými zaměstnanci. Na druhou stranu ČSÚ udává, že roste úroveň vzdělání a kvalifikace pracovníků (31).

Další faktor, který ovlivňuje vnější okolí podniku, je průměrná mzda. Na trhu je stále dostatek volných pracovních míst. Zaměstnavatelé na to reagují zvyšováním mezd, a to

vede k poklesu počtu volných pracovních míst. Výše průměrné mzdy v České republice je nyní 34 125 Kč a každým rokem se zvyšuje (30).



Graf č. 2: Průměrná mzda (Zdroj: vlastní zpracování dle: 30)

Technologické faktory

Podniky musí neustále sledovat technologický vývoj a trendy. Porovnávat ho, držet krok s konkurencí a přizpůsobovat se přáním zákazníků. Novodobé technologie lze používat k propagaci podniku a jejich nabízených služeb a výrobků. Každá firma musí vlastnit responzivní webové stránky optimalizované pro všechny druhy zařízení a také sociální síť. Zájemci se zde dozví o podniku a obsahu jejich nabídky a prodeje.

Většina obchodů má svůj internetový obchod, kde má představeny svoje výrobky, které je možno u nich zakoupit. V dnešní době se společnosti neobejdou ani bez informačních systémů. Dnes už je běžné platit platební kartou či elektronickými stravenkovými kartami. Při platbě kartou jsou podniku příjmy z prodeje sníženy odevzdáním provize bance poskytující platební terminál.

Mnou analyzovaný podnik si tyto trendy uvědomuje. V současné době se snaží o předělání a inovaci e-shopu. Nákupy v internetových obchodech jsou dnes ale už běžné a leadeři na trhu začínají zavádět čtečky cen a samoobslužné pokladny pro zákazníky. Investování do technologických pokroků je dnes důležité. Je třeba předem zvážit, zda zákazníci novinky přijmou, budou je využívat a zajistí nám to návrat našich vynaložených investic.

2.3.2 Porterova analýza

Jeden z nejsilnějších faktorů, který ovlivňuje postavení společnosti na trhu, je konkurence. Při sledování mikroprostředí se využívá Porterova analýza prověřující působení pěti konkurenčních sil v určitém odvětví podniku.

Noví konkurenti vstupující do odvětví

Prodejna D-Holz nacházející se na okraji města Blanska rozšířila své prostory o další sousedící budovu. Jedním z důvodů je plánované rozšíření sortimentu o pracovní a volnočasové oděvy, obuv a ochranné pomůcky. Tato skutečnost by mohla ohrozit podnik AB-WELDING. D-Holz je hojně navštěvovaná firma a rozšíření povědomí o nově nabízeném totožném zboží by mohlo snížit tržby námi analyzované prodejny.

Jako další nové konkurenty můžeme začít považovat supermarkety jako je například Lidl, Kaufland a Tesco, kteří začínají rozšiřovat svůj sortiment a pořádají týdenní akce zaměřené na zahradnictví a různé kutilské a řemeslnické činnosti.

Substituční výrobky

Substituční výrobky nabízejí okolní společnosti, které poskytují podobný sortiment od jiných dodavatelů. Substituty nabízejí i supermarkety, ale kvalita jejich výrobků bývá nižší. Na velikost města Blanska je konkurenční prostředí v této oblasti podnikání celkem vysoké a představuje to značné riziko. Naším cílem je prodávat kvalitní věci a poskytnout zákazníkům o nich potřebné informace. To znamená rozšířit doplňkové služby jako je šití oděvů na míru nebo polepy pracovních a volnočasových oděvů, a tím se odlišit od konkurenčních výrobků. Je také třeba sledovat zájmy odběratelů, přizpůsobovat jim naši nabídku, vytvářet akční letáky, zvyšovat povědomí o podniku a snažit se odlišit od konkurence.

Vyjednávací síla kupujících

Hlavní roli mají zejména kupující, kterým náš sortiment přizpůsobujeme a nabízíme. Mají tedy velkou vyjednávací sílu. Proto je třeba uspokojovat přání zákazníků, aby si k nám často chodili nakupovat, šířili kladné ohlasy a my si tak budovali dobré jméno. Musí se dobře stanovit cena nabízených produktů, nabízet množstevní slevy, neustále vymýšlet nové akce a slevy pro zákazníky, abychom si udrželi jejich přízeň a nakupovali u nás místo u konkurence.

Zákazníky můžeme rozdělit na společnosti, které pořizují vybavení pro svoje zaměstnance. Nakupují obvykle v e-shopech nebo jednají s obchodním zástupcem a odebírají ve velkém množství obuv a oděvy. Jejich vyjednávací síla je díky velikosti objemu nákupu velká. Živnostníci nakupující sami pro sebe. Navštěvují kamennou prodejnu a vybírají si zboží podle svého uvážení. Nijak se nevážou na bezpečnost a ochranné produkty pořizují dle vlastního uvážení. Také nakupují dražší výrobky, jelikož sami s nimi pracují a vyžadují kvalitu. Jejich vyjednávací síla je malá, nenakupují v takovém rozsahu jako velké společnosti. Běžní zákazníci dávají přednost nákupům v supermarketech i hobby marketech oproti zaměřeným prodejnám na pracovní, volnočasové oděvy a obuv. Jejich vyjednávací síla je také menší.

Vyjednávací síla dodavatelů

Podnik se orientuje na dodavatele poskytující výrobky kvalitní a za rozumnou cenu. Toto zboží doplňuje o známé značky leaderů na trhu. Společnost má několik dodavatelů, mezi ty hlavní patří Červa s.r.o., VM Import s.r.o., Ardon s.r.o., Fiskars Czech s.r.o., Canis Safety a.s., Levior s.r.o. a Metabo s.r.o. Obraty podniku nejsou pro dodavatele podstatné, a tedy vyjednávací síla dodavatelů je velká.

Můžeme je rozdělit podle sortimentu:

- pracovní obuv – Ardon s.r.o., Canis Safety a.s., VM Import s.r.o.;
- pracovní oděvy – Ardon s.r.o., Canis Safety a.s.;
- volnočasová obuv – VM Import s.r.o., Canis Safety a.s., Ardon s.r.o.;
- volnočasové oděvy – Červa s.r.o., Canis Safety a.s.;
- nářadí – Fiskars Czech s.r.o., Levior s.r.o., Metabo s.r.o.

Rivalita mezi současnými konkurenty na trhu

Ve městě, kde se nachází prodejna pracovních oděvů AB-WELDING, můžeme najít další podniky zaměřené na podobný sortiment.

Nejbližším konkurentem, nacházející se na ulici Mahenova, je firma Adagma, nabízející pracovní oděvy a ochranné pomůcky. Poskytují doprovodné služby jako je potisk oblečení jak zakoupeného u nich, tak i nezakoupeného a šití oděvů na zakázku.

Dalším významným konkurentem je IKAfol, prodejna specializující se na výrobu a prodej obalových materiálů a také prodej ochranných pracovních pomůcek.

Následující rivalitní společnost je Konsorcium T+M, která se zabývá výrobou a prodejem pánské, dámské a dětské obuvi. Jejich nabídka obsahuje kolekce pro každé roční období.

Firma D-Holz se nachází na okraji města. Jedná se o obchodní řetězec s více pobočkami v Jihomoravském kraji. Jejich výhodou je více jak 20letá tradice a dobré jméno. Díky velkým prostorům a skladům mohou nabídnout spotřebitelům výběr z většího sortimentu.

Konkurenčním prvkem je umístění prodejny v centru města. Vedle vchodu do obchodu se nachází autobusová zastávka, kde se sdružuje velké množství lidí. Mohou si zde povšimnout akčních polepů či slevových panelů přede dveřmi. Naproti přes silnici se rozkládá velké parkoviště, které mohou zákazníci prodejny využít. Další výhodou oproti firmě Adagma, IKAfol a Konsorcium T+M je otevírací doba. AB – welding umožňuje zákazníkům nakupování i v sobotu, což může být výhodou pro vytížené odběratele.

Analýza vnitřního prostředí McKinseyho modelu 7S nebyla provedena. Podnik byl dostatečně analyzován.

2.3.3 SWOT analýza společnosti

SWOT analýza shrnuje předešlé analýzy a poukazuje na současný stav společnosti. Je to efektivní metoda, která identifikuje slabé a silné stránky firmy a také jeho hrozby a příležitosti. Slouží ke komplexnímu zhodnocení fungování podniku.

Silné stránky

Mezi silné stránky patří stabilní tým kvalifikovaných zaměstnanců. Menší organizační struktura navíc zajišťuje jednodušší komunikaci s pracovníky a snadnější koordinaci práce. Zaměstnanecké vztahy souvisí s výkonností zaměstnanců a tím i společnosti. Jedná se převážně o rodinný podnik, vládne zde přátelská atmosféra, vzájemná spolupráce a pomoc s jednotlivými úkoly. Společně podávají dobré výkony.

Společnost inovuje informační technologie. Zainvestovala do nových webových stránek s moderním a atraktivnějším vzhledem k upoutání zájmu a zlepšení komunikace se zákazníky. Prodejna se tímto přiblížila ke konkurenci.

V oblasti silných stránek nelze opomenout na umístění prodejny. Nachází se v centru města, kde se shlukuje velké množství lidí. Vedle je zajištěna dostatečná parkovací plocha pro zákazníky a zásobování.

Další marketingovou propagací je reklamní polep osobního automobilu Ford Focus bílé barvy, na kterém je jejich logo a typické postavy v pracovních oděvech. Auto využívá obchodní zástupce pro firemní účely. A také outdoorová reklama na billboardu při příjezdu do Blanska.

Dalším silným bodem je široké portfolio výrobků. Obchod se specializuje na oděv, obuv, ochranné pomůcky. Nabízejí pracovní sortiment, zaměřují se také na sport – sportovní oděv a obuv a na oblečení pro volný čas. V nabídce najdeme také pracovní nářadí, barvy, laky, silikony a tmely.

Slabé stránky

Za slabou oblast považuji nedostatečnou propagaci podniku. Podnik vylepšil webové stránky, ale stále je nízké povědomí o společnosti na sociálních sítích, kde by mohl propagovat své produkty a služby. Společnost by mohla využít vysoké rozšířenosti sociální sítě Facebook a zvýšit zde svou aktivitu. Například v podobě nahrávání fotografií se stálými produkty, doporučování ochranných pomůcek na práci, nahrávání videí o nových produktech z kategorie nářadí.

Závažná je také absence marketingové podpory akčního zboží. Společnost má uvedené produkty na e-shopu, ale na rozdíl od velkých hobby marketů ji chybí letáky s akcemi a výprodeji. A přitom je to dobrý způsob, jak rozšířit povědomí místních občanů o prodejně a získání nových zákazníků.

Jako jediný benefit pro zaměstnance je možnost nákupu nabízeného sortimentu za snížené ceny. Pracovníky to dostatečně nemotivuje a je potřeba zavést nové metody odměňování. Jedním z nich by mohla být finanční odměna při splnění plánované tržby na určité období. Další variantou by mohl být kávovar s neomezenou konzumací kávy, která by mohla být nabízena i stálým zákazníkům.

Příležitosti

Prodej ukázal, že se jedná o kvalitní, bezchybné produkty s vysokou poptávkou na trhu. Možnou příležitostí by tedy bylo založení druhé pobočky s pracovními oděvy a nářadím v okolí se slabým konkurenčním prostředím. Prodejna by opět nakupovala zboží od prověřených dodavatelů a následně je prodávala.

Další příležitostí je školení zaměstnanců. Společnost by mohla nabízet možnost zdokonalení se v anglickém jazyce pro své pracovníky. Bylo by to přínosné pro lepší komunikaci se zákazníky. Účast na akcích pořádaných dodavateli pro velkoobchodní partnery k seznámení a představení nových výrobků.

Je potřeba prodejnu designově zatraktivnit a měnit vzhled s aktuálními trendy. Zákazníci ocení pohodovou hudbu. Zboží by mělo být vystaveno na figurínách, které bych umístila jak do prodejny, tak před prodejnu pro nalákání kolemjdoucích. Na panácích by mělo být vystaveno velké množství zboží. Figuríny se mohou pořídit nejen v pánském a dámském provedení, ale i v dětském. Je možné zakoupit pouze části těla k vystavení například čepic, kšiltovek, rukavic. Vhodné by bylo vytvoření zátiší pro zákazníky čekající na jednání, na vystavení faktury, či zkrácení montérek. Vzhled prodejny je třeba aktualizovat dle období a svátků.

Služby zákazníkům by se mohly rozšířit o aktivní zkracování montérek na prodejně na počkání, a to pro zákazníky menšího věku. Daly by se zakoupit poukazy na zboží jako vánoční či narozeninový dárek. Zákazníci by určitě uvítali drobné dárky k nákupu.

Prodavačky by měly aktivně nabízet doplňkový prodej. K zakoupeným botám nabídnout zákazníkovi možnost přikoupení impregnace nebo krému na boty, ke kalhotám pásek.

Zvýšení počtu dodavatelů a navázání nových spoluprací by mohlo firmě zajistit lepší zisky. Je třeba využít flexibility menšího podniku a poohlédnout se po dodavatelích, kteří nedodávají do hobby marketů.

Hrozby

Největší hrozbou pro každou společnost je především konkurence, tedy vstup nových firem s podobným sortimentem na trh a neustálé cenové boje mezi jednotlivými konkurenty. Firmy mají neustále nové nápady, inovují své produkty, přichází s akcemi pro nalákání zákazníků a přetáhnutí je na svou stranu.

Hrozbou pro společnost je tlak cen ze strany konkurence. Zákazníci dávají přednost levnějšímu zboží s případnou nižší kvalitou. AB-WELDING s.r.o. musí tedy zvažovat mezi snížením cen nebo nalezením jiného způsobu zaujetí kupujících a tím ponechání stávajících cen.

V Blansku je nově otevřena prodejna náradí, která může způsobit pokles poptávky náradí od dodavatelů Fiskars Czech s.r.o., Metabo s.r.o. a Levior s.r.o.

Společnost je také ohrožena nedostatkem v oblasti dodavatelů. Hlavní sortiment je zásobován malým počtem dodavatelů.

Další obtíží je nedostatek kvalifikovaných pracovníků na trhu práce. Mladí lidé chtějí studovat a sehnat kvalitní zaměstnance je obtížné. Špatná volba pracovníků může mít velké následky na chod firmy. Zaměstnanec, který nemá kladný přístup ke své práci může lidem narušit atmosféru celé prodejny. Zákazníci nebudou spokojeni s nákupem u nás a přesunou se ke konkurenci. Může na to mít vliv také špatné zaškolení nových prodavačů, které by se nemělo podceňovat.

Tabulka č. 5: SWOT analýza podniku (Zdroj: vlastní zpracování)

SWOT ANALÝZA	
SILNÉ STRÁNKY	SLABÉ STRÁNKY
<ul style="list-style-type: none"> - kvalifikovaní zaměstnanci - menší organizační struktura <ul style="list-style-type: none"> - firemní kultura - nové webové stránky - široký sortiment - lokalita prodejny - marketingová komunikace 	<ul style="list-style-type: none"> - sociální sítě - neexistující marketingová podpora akčního zboží - motivační systém
PŘÍLEŽITOSTI	HROZBY
<ul style="list-style-type: none"> - rozšíření působnosti do okolních měst <ul style="list-style-type: none"> - školení zaměstnanců - spolupráce s novými prodejci - designové zatraktivnění prodejny <ul style="list-style-type: none"> - rozšíření služeb - dárkové předměty - noví dodavatelé 	<ul style="list-style-type: none"> - nárůst konkurence - pokles poptávky - konkurenční tlaky na cenu - nedostatek kvalifikovaných pracovníků na trhu práce - nedostatek dodavatelů - nevhodný personál - podcenění zaškolení zaměstnanců

2.4 Popis a analýza informačního systému

V následující části je zanalyzován informační systém Money S3 využívaný společností AB-WELDING. Je zde popsáno prostředí systému a charakterizovány jednotlivé vlastněné moduly a zakoupené programy. Pomocí SWOT analýzy jsou vyhodnoceny silné a slabé stránky IS a také jeho příležitosti a případné hrozby. Na závěr je za účelem zvýšení efektivnosti a nalezení nedostatků systému využit portál ZEFIS.

2.4.1 Popis systému

Ekonomický informační systém Money S3 byl do podniku zaveden při jeho vzniku v červnu roku 2013 a byl firmou zakoupen jako hotový produkt. Jedná se o systém s dlouholetou tradicí na českém trhu. Patří mezi nejrozšířenější účetní systémy. Je využíván jak účetními kanceláři, obchodními řetězci, tak i drobnými živnostníky.

Program slouží k rychlejší a příjemnější práci, nabízí možnost okamžité analýzy stavu podniku. Pokrývá celou problematiku řízení firmy. Umožňuje vedení účetnictví, personalistiku, řízení skladu, propojení s pokladními systémy a internetovými obchody. Pro přizpůsobení svých potřeb je možné dokoupit další moduly a rozšířit svůj komplet.

Alternativní produkty softwarové společnosti Solitea Česká republika, a.s. jsou informační systémy Money S4 a Money S5. Tyto pokročilé ERP systémy jsou vhodné pro společnosti s velkými požadavky na řízení skladů a obchodu a také na reporting. Dále nabízí pokladní softwary jako jsou prodejna SQL, Profi účtenka, Money S3 kasa a také pokladní hardware – dotykové pokladny, registrační pokladny a tiskárny (32).



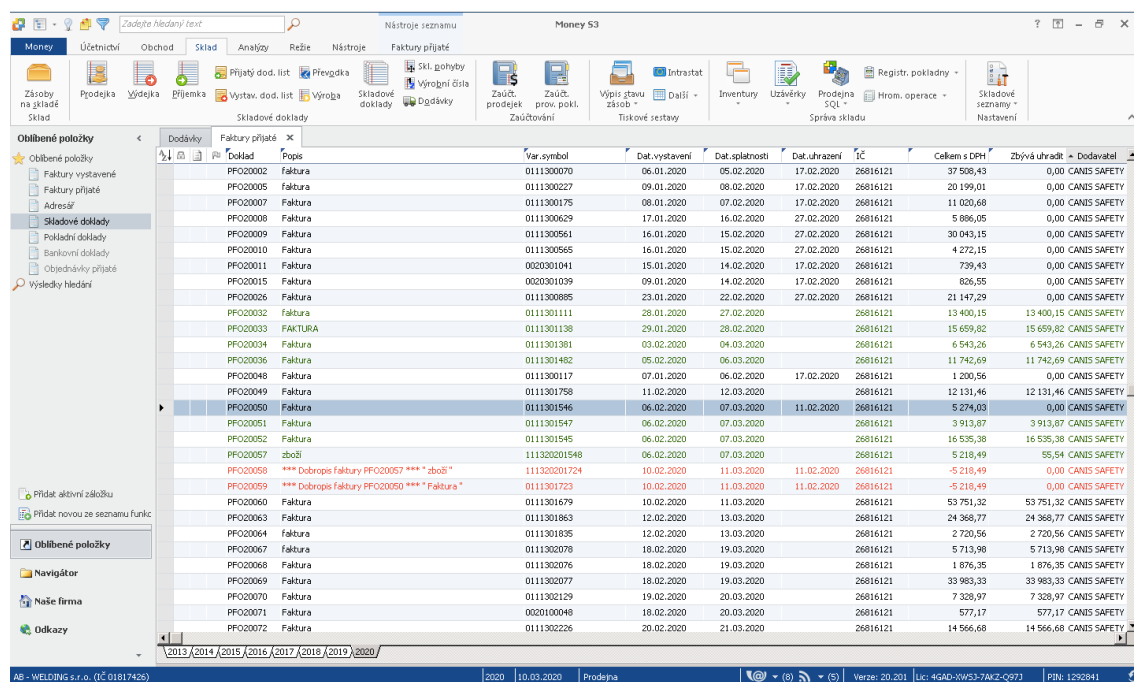
Obrázek č. 10: Logo Money S3 (Zdroj: 32)

2.4.2 Prostředí systému

Při spuštění Money S3 se zobrazí panel Money Dnes. Je to základní informační obrazovka, která přehledně zobrazuje údaje o agendě, stav pokladny, poslední zálohu, svátky, kurzy, kalendář. Také zobrazuje graf toku finančních prostředků s krátkodobou historií a budoucím odhadem. Upozorňuje na neuhrazené pohledávky a závazky.

Pracovní plocha programu je rozdělena do několika částí. V horní části se nachází hlavička hlavního okna s vyhledáváním, legendou a nástěnkou sloužící pro zapisování poznámek. Pod ní je pás karet se všemi funkcemi programu (účetnictví, obchod, sklad, servis, analýzy, faktury). Karty jsou rozčleněny na skupiny voleb se seznamy, funkcemi a přepínači. Levou sekci vyplňuje panel Money s navigátorem k urychlení a jednoduššímu ovládání softwaru. Každý uživatel si zde může vytvořit záložky s často prováděnými úkony programu, přidat odkazy na potřebné internetové stránky pro práci. Hlavní část okna tvoří prostor pro práci s programem – hlavní plocha. A poslední částí je aktivní informační řádek, který nás obehnamuje o aktivním uživateli, datu, účetním roce a v které agendě právě pracuje. Vidíme zde také licenční číslo, verzi a PIN programu.

Použité zdroje k popisu prostředí systému a jednotlivých modulů jsou uvedeny v seznamu použitých zdrojů pod označením (32) a (33).



Doklad	Popis	Var. symbol	Dat. vystavení	Dat. splatnosti	Dat. uhrazení	Číslo	Celkem s DPH	Zbývá uhradit	Dodavatel
PFO20002	faktura	0111300070	06.01.2020	05.02.2020	17.02.2020	26816121	37 508,43	0,00	CANIS SAFETY
PFO20005	faktura	0111300227	09.01.2020	08.02.2020	17.02.2020	26816121	20 199,01	0,00	CANIS SAFETY
PFO20007	faktura	0111300175	08.01.2020	07.02.2020	17.02.2020	26816121	11 020,68	0,00	CANIS SAFETY
PFO20008	faktura	0111300629	17.01.2020	16.02.2020	27.02.2020	26816121	5 886,05	0,00	CANIS SAFETY
PFO20009	faktura	0111300561	16.01.2020	15.02.2020	27.02.2020	26816121	30 043,15	0,00	CANIS SAFETY
PFO20010	faktura	0111300565	16.01.2020	15.02.2020	27.02.2020	26816121	4 272,15	0,00	CANIS SAFETY
PFO20011	faktura	020301041	15.01.2020	14.02.2020	17.02.2020	26816121	739,43	0,00	CANIS SAFETY
PFO20015	faktura	020301039	09.01.2020	14.02.2020	17.02.2020	26816121	826,55	0,00	CANIS SAFETY
PFO20026	faktura	0111300885	23.01.2020	22.02.2020	27.02.2020	26816121	21 147,29	0,00	CANIS SAFETY
PFO20032	faktura	0111301111	28.01.2020	27.02.2020	26816121	13 400,15	13 400,15	0,00	CANIS SAFETY
PFO20033	faktura	0111301138	29.01.2020	28.02.2020	26816121	15 659,82	15 659,82	0,00	CANIS SAFETY
PFO20034	faktura	0111301381	03.02.2020	04.03.2020	26816121	6 543,26	6 543,26	0,00	CANIS SAFETY
PFO20036	faktura	0111301482	05.02.2020	06.03.2020	26816121	11 742,69	11 742,69	0,00	CANIS SAFETY
PFO20048	faktura	0111301117	07.01.2020	06.02.2020	17.02.2020	26816121	1 200,56	0,00	CANIS SAFETY
PFO20049	faktura	0111301758	11.02.2020	12.03.2020	26816121	12 131,46	12 131,46	0,00	CANIS SAFETY
PFO20050	faktura	0111301546	06.02.2020	07.03.2020	11.02.2020	26816121	5 274,03	0,00	CANIS SAFETY
PFO20051	faktura	0111301547	06.02.2020	07.03.2020	26816121	3 913,87	3 913,87	0,00	CANIS SAFETY
PFO20052	faktura	0111301545	06.02.2020	07.03.2020	26816121	16 535,38	16 535,38	0,00	CANIS SAFETY
PFO20057	zboží	111320201548	06.02.2020	07.03.2020	26816121	5 218,49	55,54	0,00	CANIS SAFETY
PFO20058	*** dobrops faktury PFO20057 *** "zboží"	111320201724	10.02.2020	11.03.2020	11.02.2020	26816121	-5 218,49	0,00	CANIS SAFETY
PFO20059	*** dobrops faktury PFO20050 *** "Faktura"	0111301723	10.02.2020	11.03.2020	11.02.2020	26816121	-5 218,49	0,00	CANIS SAFETY
PFO20060	faktura	0111301679	10.02.2020	11.03.2020	26816121	53 751,32	53 751,32	0,00	CANIS SAFETY
PFO20063	faktura	0111301863	12.02.2020	13.03.2020	26816121	24 368,77	24 368,77	0,00	CANIS SAFETY
PFO20064	faktura	0111301835	12.02.2020	13.03.2020	26816121	2 720,56	2 720,56	0,00	CANIS SAFETY
PFO20067	faktura	0111302078	18.02.2020	19.03.2020	26816121	5 713,98	5 713,98	0,00	CANIS SAFETY
PFO20069	faktura	0111302076	18.02.2020	19.03.2020	26816121	1 876,35	1 876,35	0,00	CANIS SAFETY
PFO20070	faktura	0111302077	18.02.2020	19.03.2020	26816121	33 983,33	33 983,33	0,00	CANIS SAFETY
PFO20071	faktura	0111302129	19.02.2020	20.03.2020	26816121	7 328,97	7 328,97	0,00	CANIS SAFETY
PFO20071	faktura	0203010048	18.02.2020	20.03.2020	26816121	577,17	577,17	0,00	CANIS SAFETY
PFO20072	faktura	0111302226	20.02.2020	21.03.2020	26816121	14 566,68	14 566,68	0,00	CANIS SAFETY

Obrázek č. 11: Prostředí Money S3 (Zdroj: Vlastní zpracování)

Vlastněné moduly společnosti

Agenda

Modul Agenda obsahuje primární funkce pro činnost s programem. Při vedení několika firem se může ve výběru agendy vypsát údaje o podnicích a dále si při vedení účetnictví rozkliknout potřebnou firmu. Nastavuje se zde účetní rok, vytváří se zálohy dat. Je zde možnost obnovení dat vytvořených v systému, funkce hromadného zamykání více účetních dokladů zároveň. **Datové soubory** se používají ke dvěma operacím, a to k dosažení údajů o stavu datových souborů a k případnému exportu dat pro další programy. **Verifikace dat** umožňuje vyhledání a opravu vazeb mezi daty. **Datová uzávěrka** zmenšuje objemy datových složek zvolené agendy a k zobrazení všech provedených akcí v tomto programu slouží **historie akcí**.

Účetnictví

Provádí se zde všechny účetní operace jako je rozúčtování dokladů, hrazení dokladů, tvorba bankovních a pokladních dokladů, pohledávek, závazků, interních dokladů, tisku příkazů k úhradě, kontroly stavu pokladen a účtů, tvorby tiskové sestavy a závěrečné operace. Modul obsahuje **Účetní deník**, do kterého se automaticky ukládají údaje o pořízených dokladech v systému. Deník se používá ke kontrole účetních dokladů, které můžeme vyhledávat a opravovat. **Pokladna** je určena ke všem účetním operacím s pohybem v hotovosti. Pokladní doklady se používají pro práci s příjmovými a výdajovými doklady. Jsou zde vidět všechny neuhrazené vystavené faktury, pohledávky, přijaté faktury a závazky. **Banka** slouží k práci s bankovními doklady, uskutečnění úhrad přijatých a vystavených faktur bezhotovostním převodem. K zobrazení příkazů k úhradě nebo vytvoření nových. **Ostatní doklady** obsahují závazky a pohledávky bez faktur. Jsou zde zachyceny jednotlivé pohledávky a závazky nevznikající z obchodních vztahů. **Tiskové sestavy** vytisknou formuláře pro finanční úřady, zdravotní pojišťovny a správu sociálního zabezpečení. Modul účetnictví je využíván pouze externí účetní, ostatní nemají přístup.

Obchod

Modul obchod je využíván vedoucí prodejny, která vystavuje faktury nebo do nich nahlíží a kontroluje faktury přijaté. Hlídá, co se má kdy zaplatit. Vidí variabilní symbol platby a co se má hradit. Ze záložky nabídky a poptávky využívá pouze nabídky při tvorbě

cenových nabídek. Najdeme zde záložku **adresář**. Základem úspěchu firmy je mít dobře zpracovaný a vedený adresář, který se využívá jako pomůcka při vypisování dokladů, ale také podává důležité údaje o partnerech. Adresář je propojený s ostatními moduly. Každý partner má svoji kartu v adresáři, kde se uvádí jména kontaktních osob, adresy, obchodní jména, adresy provozoven, fakturační adresy, kontaktní údaje, bankovní spojení. Tyto karty lze shlukovat do skupin.

Sklad

V záložce **zásoby na skladě** jsou vidět všechny zásoby, které jsou naskladněny. Každé zboží má svoji skladovou kartu s katalogovým označením, názvem, cenou, čárovým kódem. Skladové karty se mohou filtrovat pomocí jména, katalogu atd. U každého zboží jsou vidět dodávky – jaké jsou jeho pohyby, kdy nakoupila zboží, skladové pohyby, kdy a co se prodalo, za jakou cenu nakoupilo. V tiskové sestavě se může vytisknout výpis stavu zásob. **Skladové doklady** (prodejka, příjemka, výdejka), kde využívají výdejky při užití zboží pro potřeby prodejny.

Analýzy

V modulu analýzy je možné analyzovat data (provádět účetní analýzy, sestavy a skaldové analýzy). Pomocí záložky účetní výstupy se sestavují přehledové sestavy, rozvahy, výsledovky a účetní výkazy. Skladové výstupy slouží k tisku přehledových sestav, výpisu stavu zásob zboží a k zobrazení podlimitních a nadlimitních zásob. Analýzy využívá externí účetní a vedoucí prodejny.

Režie

Záložka **mezd** posluhuje ke zpracování mezd, které se mohou tvořit, opravovat, dopisovat prémie či srážky. Modul obsahuje složky jako zaměstnanci, eNeschopenka, zaúčtování záloh, mezd a nastavení mezd. Každý zaměstnanec je evidován v **seznamu zaměstnanců** a má zde svoji kartu s jejich informacemi. Může se zde provést zaúčtování mezd či záloh. Záložka **jízdy** obsahuje knihu jízd, vozidla a nastavení jízd. Do režii má přístup externí účetní a vedoucí prodejny.

Nástroje

V modulu nástroje lze provést změnu data, ve kterém se budou provádět změny. Jsou zde možnosti správy tisku jako je editor formulář, prohlížení tiskových záloh a porovnávání

výtisků dat původních s daty nového výtisku. Můžeme si zde nastavit připomínky. Obsahují záložky **obchodování na internetu** a **datové schránky**. Firma nemá propojený e-shop se systémem Money S3. Datové schránky užívají, dostávají tam poštu od úřadů, pokuty od policie.

Další zakoupený program Prodejna SQL

Prodejna SQL je maloobchodní pokladní software, který se snadno napojuje na systémy Money nebo se může používat samostatně. Pokladní systém se dělí na dvě části, kde první je prodejní sekce a druhá manažerská sekce, která upravuje práci podle našich potřeb. Pomocí internetu komunikuje se skladovým systémem v Money a zobrazuje stav zásob. Synchronizují se také ceníky, kontakty, prodejní akce, slevy, prodejní a inventurní doklady (32).

Tento systém je navržen pro použití na dotykových displejích pokladny a kooperuje se snímači čárových kódů. Podporuje několik platebních metod – hotovost, platební karta, šek, stravenky či zahraniční měny (32).

Nabízí spoustu funkcí pro usnadnění práce. Umožňuje obsluhovat dva zákazníky naráz či si účty odložit a přidávat na ně položky později. Nabízí jednoduché ovládání, lze nastavit přístupová práva jednotlivým uživatelům (32).



Obrázek č. 12: Prodejna SQL (Zdroj: 32)

2.5 SWOT analýza využití IS

Pomocí SWOT analýzy jsou vyhodnoceny silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby využití informačního systému Money S3 s cílem podporovat silné stránky, omezit slabé, najít nové příležitosti a získat povědomí o hrozbách.

Silné stránky

Zakoupený systém Money S3 disponuje širokou škálou modulů a možností přikoupit k základní verzi další doplňky k urychlení a zefektivnění práce zaměstnanců, kteří ušetřený čas mohou věnovat dalším činnostem.

Systém nabízí možnosti analýzy dat, díky kterým se udržuje povědomí o výsledcích firmy. Získávají se informace o nákupech, prodejích, zisku a pomocí těchto dat se přizpůsobuje obchodování. Díky účetním analýzám je možnost náhledu na souhrnná účetní data o ekonomických tocích našeho podniku.

Money S3 nabízí české uživatelské prostředí, které je přehledné a zaměstnancům poskytuje jednoduché a snadné ovládání.

Je zde široká nabídka zpoplatněných kurzů a školení, které se firma může objednat. Při potížích dávají možnost telefonické a e-mailové podpory, která je v ceně. Když tato pomoc nestačí, je tu zpoplatněná služba individuální servis, kde pomocí vzdáleného připojení nebo osobní návštěvě vyřeší požadavky.

Další výhodou je možnost přístupu do systému pomocí vzdálené plochy. Zaměstnanci vstupují do IS přes vzdálenou plochu na základě svého jména a hesla. Počet uživatelů Money S3 není nijak omezený.

Výhodou je moderní pokladní hardware nabízený společností poskytující systém Money S3. Dotyková plocha kasy umožňuje obsluhu dvou zákazníků zároveň a také snadnou manipulaci s namarkovaným zbožím, kde je možné listovat položkami a snadně je stornovat.

Slabé stránky

Jednou ze slabších oblastí je neefektivní využívání informačního systému. Money S3 nabízí velký počet modulů a možnost rozšíření o další prvky. Podnik nezužítkovává

některé zakoupené moduly a nepořizuje si další doplňky, které by zvýšily výkonnost zaměstnanců.

Podnik nevyužívá modul Kniha jízd v systému Money S3, kde se mohou zaznamenávat informace o jízdách vozidla s automatickým výpočtem ujetých kilometrů a cenou paliva. Vedou pouze knihu jízd v papírové podobě, kde ručně vypisují a vypočítávají potřebné údaje.

Závažná je také absence informačních a bezpečnostních pravidel. Firma nemá nastavené pracovní postupy a pravidla pro práci s informačním systémem.

Zaměstnanci neabsolvují pravidelná školení, a to způsobuje neefektivní využívání systému. Společnost poskytující Money S3 nabízí spousty školení pro práci se systémem. Dále jsou potřeba bezpečnostní kurzy a zdokonalování se v komunikaci se zákazníky.

Dalším nedostatečným prvkem jsou zastaralé technologie. Zaměstnanci pracují na zařízení, kde jeho starší výbava je nedostatečná pro práci s Money S3. Zastaralý notebook se jim při náročnějších úkolech seká, procesy jsou pomalé a zaměstnanec tak zbytečně delší dobu pracuje se systémem a zadává do něj potřebné údaje. Bylo by vhodné zvážit nákup novějších zařízení a zefektivnit tak práci.

Příležitosti

Hlavními příležitostmi je dokoupení dalších nabízených doplňkových modulů a softwarů od společnosti Solitea. Možnou příležitostí, která by usnadňovala práci by bylo zakoupení modulu E-shop konektor pro propojení systému Money S3 s internetovým obchodem. Ulehčuje přenášení zboží i s fotografiemi ze systému do e-shopu a posílání objednávek přímo do účetnictví.

Další příležitostí je nákup počítačového a pokladního hardwaru. Je potřeba pořídit nový výkonnější notebook na prodejnu pro vedoucí prodejny a obchodní zástupkyni. Nákup čtečky by urychlil inventury a příjem zboží.

Zajištění pravidelného školení zaměstnanců. Money S3 vydává neustále aktualizace. Je potřeba se v systému orientovat a využívat všechny dostupné funkce. Zaměstnanci by měli absolvovat školení na práci v Money S3 pořádané společností Solitea.

Je třeba zavést pravidla pro jednotlivé procesy. Naučit se, jak pracovat se systémem a vykonávat jednotlivé úkony. Sestavit poučky pro zaměstnance, jak dělat reklamace,

záměny a dodací listy. Nastavit postupy pro naskladňování zboží, tvorbu a tisk cenovek. Obchodní zástupce musí mít sepsána pravidla komunikace s firmami a vedoucí prodejny postupy objednávky zboží, vytváření zálohových faktur, večerní uzávěrky pokladen, tvorby akčních letáků a pravidelného doplňování registru firem.

Hrozby

Systém Money S3 je snadný a přehledný, ale i přesto je možné pochybení ze strany zaměstnance. Pracovníci mohou z nepozornosti zadat do systému chybné informace, a tím ovlivnit chod firmy. Proto je důležité, aby měl každý zaměstnanec nastavená přístupová práva jen do potřebných modulů podle pozice zaměstnance a jeho znalostí v IS.

Další hrozbou může být výpadek informačního systému. Je třeba pravidelně zálohovat systém, aby bylo možné ho po výpadku obnovit a nezpůsobit větší škody.

Největší hrozbou pro firmu je ztráta dat a jejich případné zneužití. Je třeba se bránit před virovými útoky, mít stanovená bezpečnostní pravidla, dodržovat je a provádět pravidelnou zálohu dat.

Vliv na chod podniku by mělo také zastavení systému při přerušení dodávky elektrického proudu. V takovém případě by zaměstnanci museli přejít na papírovou formu evidence prodeje a po opětovném spuštění systému zadat informace do systému.

Je třeba klást důraz na dodržování stanovených pracovních postupů. Hrozila by ztráta, chybnost zadaných dat a tím by vznikly problémy s jejich napravováním.

Méně podstatnou hrozbou by pak byl odchod zaměstnance firmy pracujícího v informačním systému, což může mít vliv na fungování firmy.

Tabulka č. 6: SWOT analýza IS (Zdroj: vlastní zpracování)

SWOT ANALÝZA	
SILNÉ STRÁNKY	SLABÉ STRÁNKY
<ul style="list-style-type: none"> - široká nabídka modulů - možnost analýzy dat - české přehledné uživatelské prostředí - jednoduché a snadné ovládání - uživatelská podpora k IS - možnosti školení od poskytovatele systému - přístup přes vzdálenou plochu - libovolný počet uživatelů 	<ul style="list-style-type: none"> - neefektivnost využití informačního systému - neexistence informačních a bezpečnostních pravidel a strategií - absence školení pracovníků - zastaralé technologie
PŘÍLEŽITOSTI	HROZBY
<ul style="list-style-type: none"> - rozšíření systému o další moduly - propojení e-shopu s informačním systémem - nákup nového počítačového a pokladního hardwaru - školení zaměstnanců na práci v systému - zavedení pravidel a postupů 	<ul style="list-style-type: none"> - pochybení ze strany zaměstnance - výpadek informačního systému - ztráta a zneužití dat - přerušení dodávky elektrického proudu - nedodržení stanovených pracovních postupů - ztráta zaměstnance pracujícího s IS

2.6 Analýza IS pomocí portálu ZEFIS

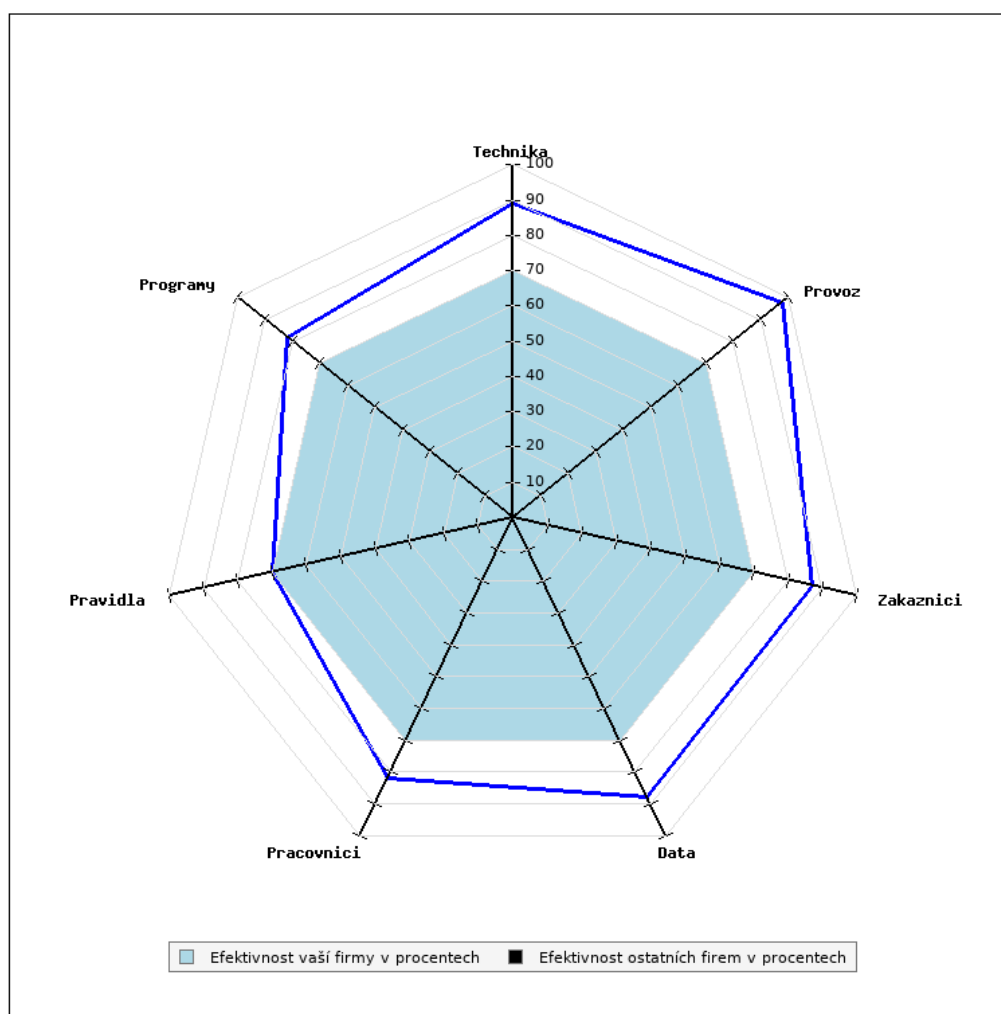
Pro zlepšení efektivnosti fungování firmy, nalezení nedostatků, způsobů zlepšení a porovnání výsledků analýzy s podobnými firmami je použit portál ZEFIS, který zdarma provedl základní posouzení. Dotazník, který obsahoval několik otázek z jednotlivých oblastí, byl vyplněn zaměstnanci využívajícími systém Money S3.

Analýza ZEFIS poukázala na hlavní nedostatky užití systému Money S3, které rozdělila podle oblastí a významnosti. V oblasti **pravidel** chybí stanovená bezpečnostní pravidla a důraz na jejich dodržování. Nejsou zde nastaveny pracovní postupy pro práci s informačním systémem. Z oblasti **zákazníků** nástroj poukázal na nedostatky ve formě neprobíhajících bezpečnostních školení pracovníků se systémem. Okruh **data** poukázal

na zvážení nutnosti připojování externích médií k firemním zařízením, jelikož zde hrozí zneužití dat či virový útok. **Pracovníci** nemají nastavená přístupová práva jen k potřebným částím systému a neprobíhá jejich bezpečnostní školení. Oblast **programů** postrádá návody na práci se systémem a není zajištěno školení zaměstnanců na práci s těmito systémy. **Provoz** systému dosáhl vysokého hodnocení a není potřeba zavádět žádná opatření. Poslední částí je **technika**, kde bylo zjištěno, že zaměstnanci pracují na zastaralých zařízeních, která neumožňují dobrou odezvu systému (23).

Efektivnost užití informačního systému

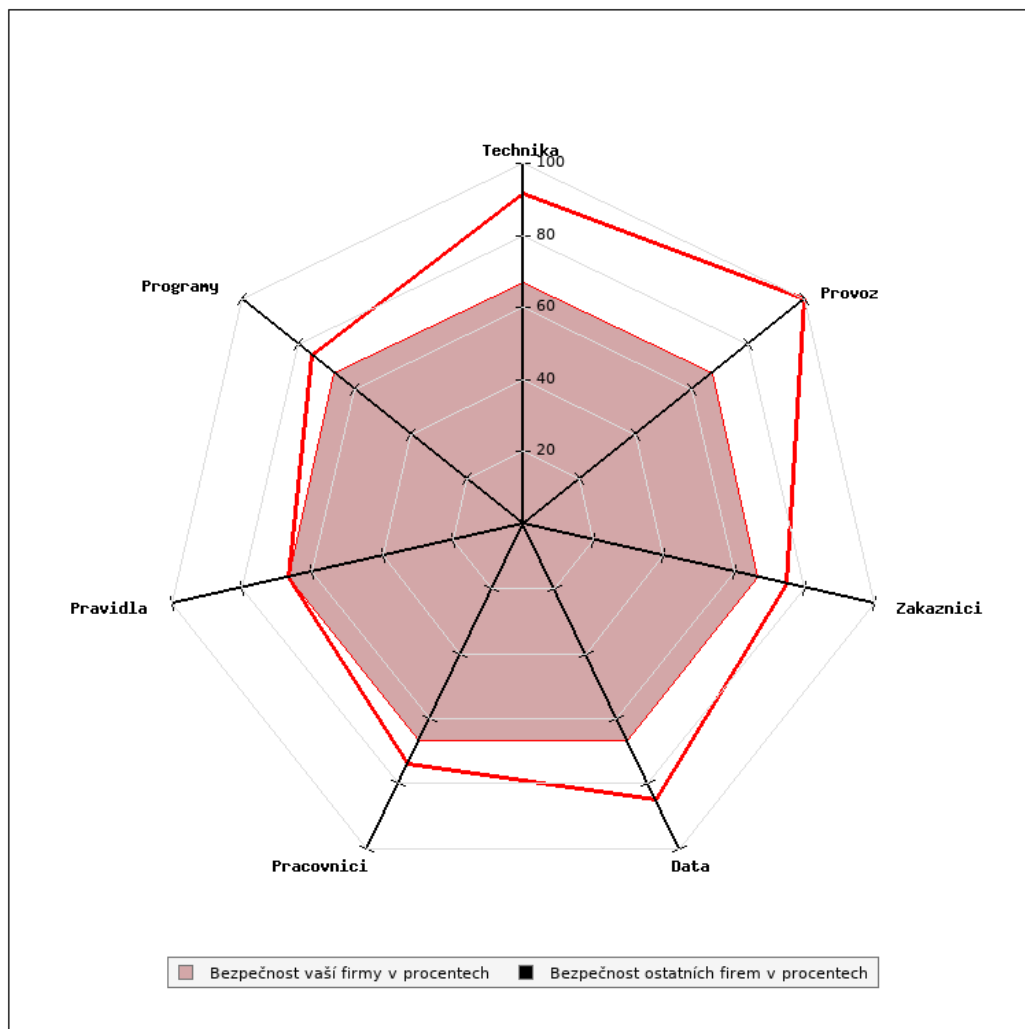
Celková efektivnost dle portálu ZEFIS, která je dána nejslabší částí systému, je 70 %. Byla naměřena pro oblast pravidel. Graf znázorňuje efektivnost užití jednotlivých částí systému v procentech. V oblasti pravidel, programů a pracovníků je nejvíce nedostatků, které je třeba zlepšit.



Graf č. 3: Efektivnost IS (Zdroj: 23)

Bezpečnost užití informačního systému

Graf bezpečnosti užití informačního systému představuje bezpečnost celé firmy. Úroveň ochrany je opět dána nejslabší částí systému, kterému odpovídá oblast pravidel s procentní hodnotou 60.



Graf č. 4: Bezpečnost IS (Zdroj: 23)

3 VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ

Poslední část bakalářské práce zahrnuje návrhy na zlepšení efektivnosti práce jednotlivých zaměstnanců a posílení bezpečnosti podniku. Zaměřuje se na zavedení nových modulů a využití již zakoupených doplňků. Další návrhy jsou v oblasti bezpečnosti a školení zaměstnanců. Pracovníci musí mít stanovená pravidla pro práci a nastavené pracovní postupy. Pomocí kurzů udržovat znalosti a rozšiřovat své povědomí o práci v systému. Je zde poukázáno na potřebu modernizace hardwarového vybavení společnosti. Na závěr jsou všechny návrhy ekonomicky zhodnoceny. Jsou popsány náklady za jednotlivá navrhovaná řešení a rozebrány přínosy plynoucí z implementace těchto návrhů.

3.1 Možnosti řešení

Dle jednotlivých analýz z předcházející kapitoly bylo zjištěno, že firma nevyužívá všechny možnosti zakoupeného systému. I přesto že Money S3 nabízí velký počet modulů a možností rozšíření o další doplňky, firma to nezužítkovává a systém využívá neefektivně. Vhodným řešením by bylo zavedení nových modulů a zaškolení se v doplňcích již zakoupených. Napomohlo by to k zjednodušení práce, zautomatizování procesů a tím k ušetření času, který firma může věnovat jiným činnostem. Další odhalenou slabou stránkou podniku je bezpečnost. Z této oblasti jsou nedostatky ve formě chybějících bezpečnostních pravidel, nestanovených pracovních postupů a nesprávného nastavení přístupových práv jednotlivých zaměstnanců. Této části podniky věnují malou pozornost, i přesto že bezpečnostním rizikům čelí každá firma. Systém obsahuje data a údaje, které mohou být ztraceny či zneužity. Příležitostí pro zlepšení práce se systémem by byla možnost zaměstnanců účastnit se školení. Dalším možným školením by pak bylo pravidelné informování a poučování o bezpečnostní problematice. Pozastavit by se mělo i nad hardwarovým vybavením, kterým firma disponuje.

Návrh užívání nových modulů:

- SWOT analýza poukázala na vhodnost zakoupení modelu E-shop konektor, který se propojí se systémem Money S3 a internetovým obchodem. Napomáhá k přenášení zboží a posílání objednávek přímo do účetnictví.

- Vhodným řešením pro ulehčení práce by bylo užívání již zakoupeného modulu Kniha jízd, který by nahradil písemnou formu vedení těchto dokumentů.
- Složitě vytváření dodacích listů během prodeje zboží by vyřešil doplněk softwaru Prodejna SQL dodací listy.

Bezpečnostní návrhy:

- Podnik postrádá příručku pro práci se systémem, která by sloužila jako opora pro práci zaměstnanců. Nalezli by v ní potřebné kroky pro všechny pracovní činnosti.
- V rámci bezpečnosti podniku je třeba sestavit bezpečnostní pravidla a dbát na to, aby byla pracovníky dodržována.
- Je potřeba upravit přístupová práva zaměstnanců a umožnit jim přístup jen do částí systému, který pro výkon své práce potřebují.

Školení zaměstnanců:

- SWOT analýza odhalila absenci školení zaměstnanců na práci se systémem. Při zavádění nových modulů či aktualizací systémů o novinky by bylo vhodné posílat své pracovníky na školení nabízená společností Solitea.
- Dalším důležitým krokem je zavedení pravidelného školení v oblasti bezpečnosti.

Hardwarové vybavení:

- Vyplnění dotazníků z portálu ZEFIS poukázalo na skutečnost, že zaměstnanci firmy používají ke své práci notebook, který je pro některé činnosti nedostatečný. Bylo by vhodné zvážit nákup nových zařízení.

3.2 Zavedení nových modulů

Efektivitu práce jednotlivých zaměstnanců lze navýšit zavedením nových modulů do stávajícího systému. Navrhované změny se budou týkat práce s internetovým obchodem, snazším vyplňováním záznamů o služebních jízdách a možnosti vystavování dodacích listů přímo na pokladně s následným přenosem do Money.

Použité zdroje k popisu jednotlivých modulů jsou uvedeny v seznamu použitých zdrojů pod označením (32), (33) a (34).

3.2.1 E-shop konektor

Společnost vlastní internetový obchod, kde prodává zboží nabízené na prodejně. E-shop nemají propojený s informačním systémem. Objednávky musí ručně přepisovat do systému, což ztěžuje práci.

Asistent prodeje si na e-shopu vytiskne seznam objednávek a dle něj nachystá objednané zboží. Po připravení zakázky je zákazníkovi napsán e-mail, že jsou výrobky připraveny k odběru či odešle balík na adresu odběratele. Při objednání na prodejnu si zákazník po obdržení e-mailu dojde na prodejnu, kde mu je předána objednávka a zboží je ze skladu odečteno při placení přes pokladnu pomocí prodejky. Při zaslání zboží na adresu zákazníka se vytvoří dodací list a následně faktura. Tím se vyskladní zboží ze skladu.

Aby se při odeslání zboží objednaného přes internetový obchod nemusel vytvářet dodací list a z něj následně faktura, bylo by vhodné zakoupit modul nabízený Money S3 E-shop konektor k zjednodušení a zefektivnění práce. Modul automaticky po obdržení objednávky na e-shopu ji propíše do účetního systému. Nahradilo by to také ruční aktualizování stavu zásob a počtu kusů zboží na e-shopu.

Propojení e-shopu s Money S3 usnadní také práci s přenášením zboží ze skladu do databáze e-shopu. Dokáže takhle importovat zboží včetně popisků, fotek, skladových zásob a parametrů produktů.

Co je to modul E-shop konektor

E-shop konektor je placený modul nabízený společností Solitea, který umožňuje propojení Money S3 s nejrozšířenějšími e-shopy v republice. Umožňuje také propojení několika e-shopů se systémem a jejich současné ovládání.

E-shop konektor po propojení dostává a posílá data vztahující se na:

- zákazníky – adresář;
- objednávku – vazba na skladové zásoby a jejich rezervace;
- zboží – barva, rozměry, alternativy a příslušenství.

Data jsou přenášena univerzálním formátem XML, který musí daný e-shop podporovat. Společnost má e-shop na platformě Prestashop, který je se systémem Money S3 možný propojit.

Zakoupení a instalace

Modul Money S3 E-shop konektor se dá koupit na stránkách společnosti Solitea a jeho cena je 4 999 Kč. Zakoupením modulu je systému přidělen přidavný kód.

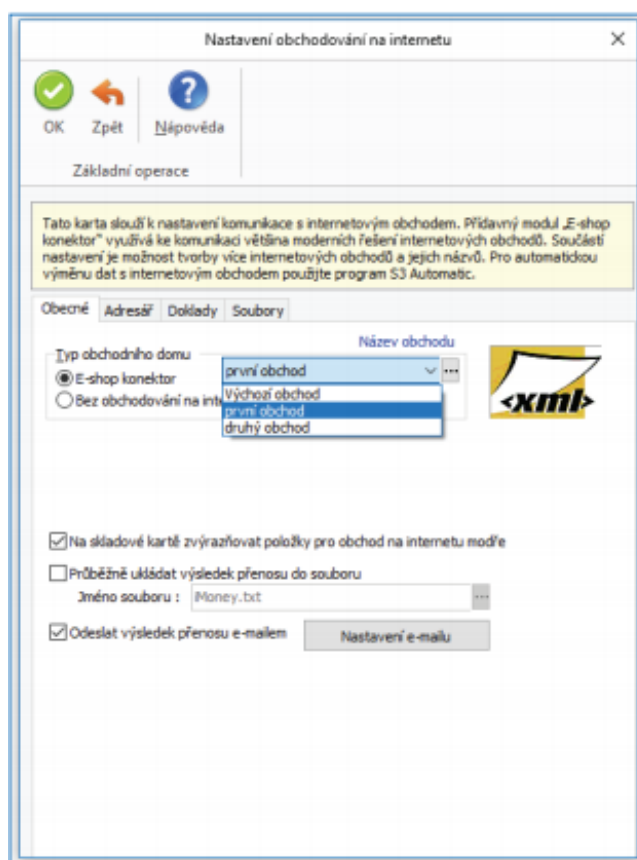
Na kartě Money – Náповěda – Licenční manažér se zvolí Aktualizovat moduly a po propojení s registračním serverem se automaticky zpřístupní zakoupený modul. Když není k dispozici internetové připojení, tak se přidavný kód vypíše ručně.

Nastavení E-shop konektoru

Otevře se karta Money – Možnosti a nastavení – Obchodování na internetu a nastaví se jako typ obchodního domu E-shop konektor.

Záložka Obecné

Může se zde zvolit, aby se položky na kartě Adresář, Objednávky a Faktury pro obchodování na internetu zvýrazňovaly modrou barvou. Je zde také možnost odeslání výsledku přenosu dat na e-mail.



Obrázek č. 13: Nastavení obchodování na internetu (Zdroj: 34)

Záložka Adresář

V záložce Adresář se může nastavit cenová hladina při nakupování na prodejně a při prodeji na e-shopu nebo ponechat ceny stejné. Lze zde založit skupinu v adresáři pro nové zákazníky nakupující přes internetový obchod.

Záložka Doklady

Záložka Doklady slouží k nastavení dokladů pro přenos. Jedná se o přenos objednávek a export a import vydaných faktur. Volí se zde číselná řada objednávek a faktur, u kterých se nastavuje číslo bankovního účtu, předkontace a členění DPH.

Záložka Soubory

Záložka Soubory se využívá k nastavení složek pro importované a exportované soubory. Volí se buď použití lokálních či síťových složek, nebo vzdáleného FTP serveru.

Zásoby

Je třeba rozčlenit zboží, které budeme chtít na e-shopu prodávat. Tyto položky se v seznamu zásob označí a v kartě Zásoby – Obchod na internetu se nastaví popisy zboží, jejich výrobce, parametry, vloží se obrázek, přiřadí alternativní zboží a vhodné příslušenství. Je třeba produkty rozčlenit do skupin pro lepší orientaci odběratele.

Karta zásoby 'Bota Goretex'

Zásoba

OK Zpět Použít

Skrýt zásobu

Definice sestavy

Výrobní čísla

Editor cen

Výpočet cen

Nápověda

Poplatky

Připravená VČ

Přidat cenovou hladinu

Vymout

Cena bez / s DPH

Základní operace

Práce se zásobou

Práce s cenovými hladinami

Kmenová karta

Podrobnosti

Ceny

Dodávky

Obrázek

Obchod na internetu

Rozšířený popis

Popis na WWW (HTML):

Sportovní obuv z nepromokavého materiálu goretex.

Podrobný popis na WWW (HTML):

Sportovní obuv z nepromokavého materiálu goretex.

Výrobce:

Sportovní potřeby s.r.o.

Sleva:

0 %

☒ Novinka

☐ Připravuje se

☐ Výprodej

☐ Neprodávat

Obecné

Parametry

Alternativy

Příslušenství

Stav zásoby:

64

Σ Přepočítat

Rezervováno:

3

Objednáno:

4

Předpokládaný stav:

65

☐ Minimální limit:

0

☐ Maximální limit:

0

	Limit [MJ]	Cena
1.	základní prodejní cena	6 700,0000
2.	5,0000	6 500,0000
3.	10,0000	6 000,0000
4.	0,0000	0,0000
5.	0,0000	0,0000

Typ ceny:

s DPH

Zaokrouhlování:

žádné

matematicky

Základní cena / 10% / 20% EUR

Obrázek č. 14: Karta zásoby (Zdroj: 32)

Komunikace s E-shop konektorem

Rozklikne se karta Nástroje – Obchodování na internetu, kde se provádí importy a exporty XML souborů vyhrazený pro obchodování na internetu.

Do e-shopu je možné poslat adresář, sklady, faktury a objednávky. U jednotlivých položek se nastaví, zda chceme odesílat pouze změněné entity od posledního odeslání pro elektronické obchodování, exportovat všechny entity nebo neodesílat žádné entity.

The screenshot shows a software window titled "Obchodování na internetu (E-shop konektor)" with a subtitle "Obchodování na internetu (E-shop konektor) strana 1/1 - Nastavení výměny dat". It features an XML logo in the top right. The window is divided into two main sections: "Odeslání na obchod" (Sending to the shop) and "Stažení z obchodu" (Downloading from the shop). Under "Odeslání na obchod", there are four categories: "Sklady:" (Warehouses), "Adresář:" (Address book), "Objednávky:" (Orders), and "Faktury:" (Invoices). Each category has a dropdown menu set to "Odeslat pouze změny" (Send only changes) and a checkbox for "Odeslat i obrázky" (Send images), which is checked for "Sklady:". Under "Stažení z obchodu", there is a checked checkbox for "Stáhnout informace z obchodu" (Download information from the shop) and a note: "Při stáhnutí jsou importované entity (objednávky, faktury, adresář) definované obsahem XML souboru." (When downloading, imported entities (orders, invoices, address book) are defined by the content of the XML file). At the bottom left, it says "Solitea Česká republika, a.s. Money S3". At the bottom right, there are buttons for "Info", "< Zpět" (Back), "Dokončit" (Finish), and "Zavřít" (Close). The "Dokončit" button is highlighted with a blue border.

Obrázek č. 15: Nastavení výměny dat (Zdroj: 32)

3.2.2 Kniha jízd

Úkolem obchodního asistenta je navštěvování podniků s novými nabídkami a získávání zákazníků. K plnění těchto úkolů má k dispozici firemní automobil. Údaje o ujetých kilometrech zadává po každé jízdě na papír, zdlouhavě vypočítává proježděné palivo a čas strávený na cestě. Písemné záznamy pak předává externí účetní.

Vedení knihy jízd lze v několika formách. Existují předtištěné bloky pro zaznamenávání údajů o jízdě, lze si vézt vlastní sešit, kde se nadepisují potřebné kolonky nebo dnes stále více častějším způsobem vedení informací o provozu služebních aut je elektronická kniha jízd. Výhodou elektronické evidence je pohodlnost vyplňování jednotlivých předefinovaných bodů a také oproti ostatním formám nehrozí ztráta zapsaných údajů.

Zakoupený systém Money S3 již obsahuje modul Kniha jízd, který dokáže nahradit písemné záznamy o evidenci služebních jízd. I přestože firma nástroj vlastní, nevyužívá ho. Zavedení tohoto doplňku by ulehčilo práci a ušetřilo čas obchodnímu asistentovi a účetní.

Co je to modul Kniha jízd

Nástroj sloužící k evidenci informací o provozu firemních aut využívajících k podnikání. Součástí modulu je kniha jízd, karta vozidla, karta zaměstnanců (řidičů) a nastavení jízd. Ke každému řidiči je možné si přiřadit vozidlo, které využívá. Mohou se nadefinovat opakované cesty, kdy po výběru uložené trasy systém automaticky vyplní ujetou vzdálenost a účel trasy.

Před začátek užívání elektronické knihy jízdy je třeba vytvořit seznam vozidel, které zaměstnanci budou pro svou práci používat, sestavit seznam zaměstnanců dle agendy Mzdy a v nastavení knihy jízd nadefinovat potřebné údaje jako je sazba příplatků, časté jízdy, cena pohonných hmot a cena za 1 ujetý kilometr.

Po příjezdu obchodní zástupce či jiný zaměstnanec podniku, který využil ke své služební cestě firemní vozidlo, zaznamená údaje o cestě do karty Kniha jízd. V případě, že nemá oprávnění k užití tohoto modulu, informují nadřízeného o zavedení informací do karty.

Po každé ujeté cestě se do knihy jízd zaznamenává:

- datum uskutečnění jízdy,
- jméno řidiče,
- SPZ vozidla,
- doba odjezdu a příjezdu,
- trasa jízdy,
- účel cesty,
- stav tachometru na začátku jízdy a na konci,
- čerpání paliva.

Karta zaměstnance

Pomocí karty zaměstnance, kde si firma nastaví pravidelné řidiče služebních vozidel, si pracovníci usnadní práci s vedením knihy jízd. Při vyplňování údajů si vyberou jméno z tohoto předefinovaného seznamu. Je zde možnost přiřadit jednotlivá vozidla

k zaměstnancům a pomocí toho se ještě více zkrátí čas se zpracováním informací o služební jízdě.

Karta vozidla

Karta vozidla opět napomáhá ke snadnějšímu evidování služebních cest. Pomocí předdefinovaných bodů se zrychlí proces vyplňování údajů o cestě. Evidují se zde služební vozidla firmy. Každý automobil má uvedené údaje jako jsou SPZ, typ vozidla, obsah válce a číslo motoru dle technického průkazu, datum posledních kontrol, průměrnou spotřebu, typ paliva a popřípadě svěřeného řidiče. Je to nápomocné k hlídání platných kontrol vozidel jako je STK, emise a další prohlídky.

Nastavení knihy jízd

Pro snazší zadávání údajů do knihy jízd se přednastaví potřebné parametry. Při uvedení cen pohonných hmot se pomocí zadaných kilometrů a předdefinované spotřeby jednotlivých vozidel a sazeb příplatků automaticky vypočítají náhrady za jízdné.

Navolení častých jízd ušetří práci s každodenním vypisováním pravidelných tras. Nastaví se účel trasy, její délka a jednoduše se popíše trasa, k jejímu rozeznání v seznamu častých tras. Ideálním popisem bude například Blansko-Boskovice, Blansko-název firmy.

Karta jízdy

OK Zpět Nápověda

Základní operace

Datum Řidič SPZ

Trasa Účel jízdy

Zakázka Činnost

Tachometr
Počátek: 0 Konec: 0
Ujeto km: 0
☐ Jízda s přívěsem

Vyúčtování
Cena za km: 0,00 Kč
Náhrady: 0,00 Kč

Poznámka

Obrázek č. 16: Karta jízdy (Zdroj: Vlastní zpracování)

3.2.3 Dodací listy

Zakoupený pokladní systém Prodejna SQL, který má firma propojený s Money S3, využívá k maloobchodnímu prodeji. Asistent prodeje markuje vybrané zboží a vytváří prodejku, kterou zákazník zaplatí v hotovosti nebo provede platbu platební kartou. Někteří zákazníci nechtějí klasickou účtenku a platbu na místě, ale požadují vytvoření dodacího listu. V tu chvíli musí prodavačka požádat vedoucí prodejny, aby zapnula služební notebook a v systému Money vytvořila pro zákazníka dodací list.

Tento způsob tvorby dodacího listu je zdlouhavý. Na prodejně se tvoří fronty a zákazníci jsou netrpěliví. Vhodnou volbou by bylo zakoupení rozšíření pokladního systému Prodejna SQL o nový modul, který by umožňoval tisk dodacího listu přímo pomocí dotykové pokladny. Jeho cena činí 1 490 Kč.

Modul Dodací listy tuto funkci nabízí. Vystavuje dodací list rovnou v Prodejně SQL a importuje dokument do propojeného systému Money. Vedoucí prodejny by pak z Money poslala dodací list spolu s fakturou zákazníkovi.

Po zakoupení tohoto dodatku se přidá vedle tlačítka zaplatit, které se využívá při vystavení klasické prodejky, tlačítko uzavřít. Po vybrání tlačítka uzavřít se vytvoří dodací list, kam asistent prodeje zadá potřebné údaje, vytiskne a předá zákazníkovi. Prodané zboží se aktualizuje do skladových zásob a platba za zboží se pak zpětně fakturuje v systému Money.

Nastavení modulu

Vydávané dodací listy se mohou přizpůsobit podle potřeb. Je zde volba zobrazení cen na pokladně a na vytisknutém dodacím listě buď s DPH nebo bez, či tisk zcela bez cen. Nastaví se číslování dodacích listů podle svého systému značení. Dodací listy lze tisknout i na tiskárně určené pro účtenky. Obvykle je ale častější vyhotovení dokumentu na papír velikosti A4, a tedy napojení kancelářské tiskárny k pokladně disponující softwarem Prodejna SQL.

3.3 Bezpečnost

Pro podnik je důležité mít stanovená bezpečnostní pravidla a dbát na jejich dodržování. Pomocí vhodně nastavených přístupových práv jednotlivých zaměstnanců zamezit úniku dat a jejich zneužití. Dalším vhodným řešením je sestavení postupů práce v systému, o které by se mohli zaměstnanci opírat.

3.3.1 Příručka pro práci v systému

Vhodným krokem pro firmu by bylo sestavení základní příručky pro práci se systémem, kde by byly krok po kroku nastíněny jednotlivé činnosti v systému a zaměstnanci by tak získali podporu při zacházení a zaučování se v Money. Minimalizují se rizika způsobená neznalostí provádění úkolů se systémem a zrychlí se vykonávaná činnost jednotlivých pracovníků.

Příručka musí být pravidelně aktualizována a zaměstnanci informováni o změnách. Každý zaměstnanec musí vlastnit jeden její výtisk. Měla by obsahovat všechny vykonávané kroky v systému – být snadná, stručná a pochopitelná.

Návrh základních bodů **příručky pro zaměstnance pracující v systému Money S3**:

- jak registrovat nového zákazníka do adresáře,
- metody naskladnění přijatého zboží,
- postup vystavění faktury,
- vytvoření dodacích listů,
- způsob tvorby vratky při vrácení prodaného zboží,
- jak provézt výměnu zakoupeného zboží,
- návod na přenos dat.

Dále by měla mít firma sestavenou příručku **pravidel chování k zákazníkovi**, která by mohla obsahovat následující pravidla:

- Každého zákazníka prodejny vítat pozdravem, i rozloučení je samozřejmostí.
- Zaměstnanec svým vystupováním a vzhledem reprezentuje podnik.
- Zaměstnanec je při jednání se zákazníkem vždy milý a příjemný, i nepříjemnosti řeší s chladnou hlavou.

- Zaměstnanec je ochotný poradit a pomoci s výběrem zboží.
- Sortiment je na prodejně doplněn a označen cenovkou.
- Zaměstnanec je při prodeji aktivní, nabízí doprovodné služby.

Další možnou příručkou by byly postupy, **jak se zachovat v krizových situacích**, kde by byly sepsány jednotlivé krizové scénáře. Díky znalosti těchto kroků by se předešlo prodávám při práci a zamezilo dalším škodám.

3.3.2 Bezpečnostní pravidla

Každá firma by měla mít stanovené směrnice k zajištění bezpečnosti podnikových dat a informací. Zaměstnanci společnosti AB-WELDING takový dokument sestavený nemají i přesto, že bezpečnostním rizikům čelí každý podnik.

Pracovníci nemají zakázáno instalování a stahování z internetu, zapojování externích médií do služebních počítačů a další důležité body, které mohou být hrozbou. Firma musí ochraňovat své údaje a informace, je tedy nezbytné, aby byla bezpečnostní pravidla sestavena.

Zaměstnanci firmy musí být s bezpečnostními pravidly seznámeni při nástupu do práce a dále poučováni na jednotlivých bezpečnostních školeních. Při úpravě pravidel pak musí obdržet email s novými změnami nebo být osobně informováni na poradě.

Směrnice ochrany počítačových dat a souborů by měla obsahovat pokyny pro bezpečné používání prostředků ICT.

Příklad základních pravidel pro použití prostředků ICT:

- ICT prostředky podniku jsou využívány pouze k pracovní činnosti, nikoli k soukromým účelům a zábavě.
- Během práce s ICT zaměstnanec postupuje podle stanovených pracovních postupů.
- Zaměstnanec dbá na ochranu podnikových prostředků, dat a informací proti ztrátě, poškození, odcizení, omezení dostupnosti a nedovoleným přístupem.
- Po ukončení práce zaměstnanec vypne a zabezpečí prostředky ICT proti zneužití.
- Zákaz instalování softwaru na ICT prostředky firmy bez souhlasu nadřízeného.

- Zákaz připojování soukromých zařízení jako jsou flash paměti, fotoaparáty, mobilní telefony, pevné disky a další k firemním zařízení.
- Zákaz sdělování svých přihlašovacích údajů a využívání přihlašovacích údajů ostatních pracovníků pro svou práci.
- Jakoukoliv závadu na firemních prostředcích ICT je zaměstnanec povinen bez prodlení oznámit nadřízenému.
- Povinnost dodržování pravidel ochrany osobních údajů při práci s daty.

3.3.3 Přístupová práva

Každý zaměstnanec by měl mít pomocí svých přihlašovacích údajů do systému nastavená přístupová práva jen k modulům, které pro výkon své práce potřebuje.

Z analýzy bylo zjištěno, že pracovníci mají přístup k více modulům, než které používají pro svou práci. Je tedy potřeba projít jejich účty a poupravit přístupová práva.

Vymezení přístupu pouze k částím, které pro konání své práci potřebují, jim umožní větší přehlednost systému a snazší orientaci při práci a zabezpečí se tím nežádoucí úniky dat z podniku.

Po zavedení nových modulů je třeba přístupová práva vždy poupravit pro uživatele, které tyto části budou ke své práci využívat.

Návrh nastavení práv přístupu dle jednotlivých pozic:

- Majitel – majitel firmy, vykonávající také roli ředitele, by měl mít nastavená přístupová práva ke všem částem systému Money S3.
- Vedoucí prodejny – o chod celé prodejny a e-shop se stará vedoucí prodejny, která ke své práci nepotřebuje přístup k modulům, o které se stará externí účetní, k ostatním částem má přístup.
- Obchodní zástupce – má na starost vyhledávání nových odběratelských firem a pečování o stávající podniky, dováží jim zboží, proto by měl mít přístup do nově zavedeného modulu kniha jízd, kde bude zapisovat údaje o svých cestách k zákazníkům. Potřebuje mít přístup ke skladu, aby měl přehled o stavu zboží.
- Asistenti prodeje – starají se na prodejně o zákazníky, nabízejí jim zboží, informují o vlastnostech výrobků, přístup k Money S3 nemají.

- Externí účetní – potřebuje přístup k většině částí účetního systému, aby mohl firmě vézt účetnictví, nemusí mít přístup do části Obchod.
- Externí IT specialista – nemá přístup do žádné části systému.

Přístupové údaje se musí pravidelně aktualizovat, neměly by se nechávat písemné záznamy přístupových údajů poblíž svého pracoviště a je zakázáno své údaje s kýmkoliv sdílet.

3.4 Školení zaměstnanců

Dalším snadným řešením pro zvýšení efektivity zaměstnanců je školení. Pomocí kurzů nabízených společností Solitea si mohou pracovníci rozšířit své znalosti a zlepšit práci se systémem. Důležité je také školení v oblasti bezpečnosti, kde zaměstnanci získají poznatky o základních bodech informační bezpečnosti.

3.4.1 Školení na práci s IS

Docílení efektivnosti a bezpečnosti využití informačního systému je třeba zajistit pravidelným školením zaměstnanců.

Společnost Solitea, dodávající systém Money S3, nabízí řadu školení. Nabízejí zaškolení začátečníků pro seznámení a první práci v systému, pro mírně pokročilé uživatele k zefektivnění jejich práce a kurzy některých modulů.

Mezi vhodné školení pro pracovníky podniku AB-WELDING bych zahrнула:

- **Začínáme s Money S3** pro nové zaměstnance, kde se seznámí se základními pracemi v systému. Projdou si základní části programu, jeho nastavení a jednotlivé moduly.
- **Efektivně v Money S3** pro mírně pokročilé uživatele k usnadnění a zefektivnění práce. Naučí se zautomatizovat procesy, provádět hromadné akce, plánovat opakované akce a další.
- **Školení na nově zakoupený modul** pro rychlé seznámení a využití tohoto modulu k zefektivnění práce se systémem.

Školení mohou absolvovat v Brně, délka kurzů je od 9:00 do 15:00 a cena každého školení je 2 490 Kč.

3.4.2 Bezpečnostní školení

Pro zajištění správného chodu podniku je potřeba navyšovat bezpečnostní povědomí zaměstnanců. Vhodným krokem pro rozšiřování znalostí pracovníků v této oblasti je konání bezpečnostních školení.

Bezpečnostní semináře by měla pořádat firma pro své zaměstnance za účasti externího IT specialisty. Toto školení by mohlo probíhat na podnikem konaných informačních schůzích o chodu prodejny, jejich výsledcích a připravovaných změnách.

Účast na schůzích by měla být povinná pro každého pracovníka. Zaměstnanci by zde získali nové znalosti s prací v systému, zacházením s osobními údaji zákazníků, bezpečnostním chováním na internetu a poučení o důležitosti úrovně a pravidelné aktualizaci hesel. Z každého setkání by se vytvořil zápis a rozeslal účastníkům na email.

Navrhované body k probírání na schůzích:

- bezpečná práce na internetu,
- zacházení s důvěryhodnými informacemi podniku,
- diskrétnost osobních údajů zákazníků,
- bezpečná e-mailová komunikace,
- bezpečnostní hrozby,
- správná volba přihlašovacích údajů a jejich ochrana,
- bezpečnost na sociálních sítích.

3.5 Hardwarové vybavení

Vyplněním dotazníku portálu ZEFIS zaměstnanci firmy byly odhaleny nedostatky hardwaru. Podle odpovědí pracovníků stávající technika neumožňuje vhodnou odezvu systému a bylo by vhodné posoudit nahrazení zastaralého technického vybavení.

Obchodní zástupce a vedoucí prodejny sdílí mezi sebou jeden přenosný notebook značky Lenovo. Zmíněné zařízení je starší, při náročnějších úkonech se zasekává a je pomalejší. Bylo by vhodné zakoupit notebook nový. Nastávají situace, kdy je třeba, aby oba zaměstnanci využívali přenosný počítač ve stejnou chvíli. Tato skutečnost jim není umožňována a zdržuje tak jejich práci. Zvážit by se proto mělo pořízení dvou notebooků pro současnou práci obou zaměstnanců.

Hardwarové požadavky na notebook

Požadované vlastnosti na notebook pro obchodní zástupkyni a asistentku prodeje, které využívají zařízení na práci se systémem Money S3, na doprovodné činnosti v balíčku Microsoft office 2016 a PrintCard S3 na tvorbu a tisk etiket jsou uvedeny v následující tabulce.

Tabulka č. 7: Požadované vlastnosti zařízení (Zdroj: vlastní zpracování)

Požadované vlastnosti zařízení	
Operační systém	Windows 8 a vyšší
Procesor	2GHZ – 2 jádra
Operační paměť RAM	4 GB
Typ disku	SSD
Velikost disku	256 GB
Rozlišení displeje	1920 x 1080
Úhlopříčka displeje	pro komfortní práci 17" a vyšší
Další vlastnosti	numerická klávesnice

Acer Aspire 3 Shale Black

Po prozkoumání trhu a zvážení požadovaných vlastností zařízení vyšla jako nejlepší volba notebook Acer Aspire 3 Shale Black, který splňuje všechny body předchozí tabulky. Pořizovací cena notebooku činí 15 600 Kč a jeho parametry jsou uvedeny v tabulce (35).

Tabulka č. 8: Vlastnosti vybraného zařízení (Zdroj: vlastní zpracování dle: 35)

Vlastnosti vybraného zařízení	
Operační systém	Windows 10 Home
Procesor	Intel Core i3, 2.1 GHz, počet jader 2
Operační paměť RAM	4 GB
Typ disku	SSD
Velikost disku	256 GB
Rozlišení displeje	1920 x 1080
Úhlopříčka displeje	17.3 palce
Další vlastnosti	Numerická klávesnice



Obrázek č. 17: Acer Aspire 3 (Zdroj: 35)

Pokladní hardware

Dalším vhodným rozšířením vlastněného hardwaru by mohl být datový terminál, který by podnik používal jako pomůcku do skladu nebo pro zjednodušení a urychlení pravidelných inventur. Jeho pořizovací cena je vyšší, a tak podnik musí zvážit, zda by jeho nákup byl výhodný.

Návrhem by byl datový terminál CPT 8300L nabízený společností Solitea. Tento terminál disponuje laserovou čtečkou čárových kódů a pamětí 10 MB. Využívá se k mobilnímu sběru. Komunikuje se systémem Money S3 a jeho účelem jsou inventury skladu, příjem a výdej zboží ze skladu. Kapacita baterie umožňuje práci podobu 270 hodin. Má LCD grafický displej s osmi řádky a 24 kláves (36).

Jeho pořizovací cena je 19 956 Kč. Zainvestování do této položky se z dlouhodobého hlediska podniku vyplatí. Usnadní to práci a obchod by díky tomu byl schopný udělat inventuru za kratší čas a prodejnu otevřít pro zákazníky dříve.



Obrázek č. 18: Datový terminál (Zdroj: 36)

3.6 Ekonomické zhodnocení

V této kapitole jsou navrhované změny na zefektivnění procesů firmy a posílení bezpečnosti ekonomicky zhodnoceny. Jsou zde sepsány jejich hlavní přínosy.

3.6.1 Náklady

Náklady jsou rozděleny dle jednotlivých okruhů řešení a na závěr je provedeno celkové vyčíslení návrhů.

Zavedení nových modulů

Do ekonomických nákladů se projeví návrhy na zavedení nových doplňků do systému. Zakoupení modulu E-shop konektor od společnosti Solitea činí 4 999 Kč. Dalším návrhem je modul Kniha jízd, která již je součástí zakoupeného balíčku Money S3, a tedy při jejím používání nevzniknou další finanční náklady. Dokoupením modulu dodací listy k pokladnímu softwaru Prodejna SQL vznikne výdaj v hodnotě 1 490 Kč.

Tabulka č. 9: Náklady na nové moduly (Zdroj: vlastní zpracování)

Položka	Cena
E-shop konektor	4 999 Kč
Kniha jízd	0 Kč
Dodací listy	1490 Kč
Celkem	6489 Kč

Bezpečnost

Náklady spojené se zajištěním bezpečnosti jsou rozděleny podle návrhů. K sestavení příručky pro práci v systému by firma mohla pověřit vedoucí prodejny, která se v programu orientuje a dříve absolvovala školení na Money S3. Jelikož by to byla činnost nad rámec její práce, tak by jí za vypracování byla stanovena odměna 4 000 Kč k výplatě.

Zpracovat pravidla chování k zákazníkům by mohla taktéž vedoucí prodejny, která v tomhle oboru pracuje nejdéle a má tak největší zkušenosti s komunikací se zákazníky. Vypracování dokumentu by bylo součástí její běžné práce, a tedy by nevznikly další náklady.

Stanovením bezpečnostních pravidel by mohl být zaúkolován externí IT specialista, který by pak vedl bezpečnostní školení. Jeho odměna za vypracování směrnic k zajištění bezpečnosti podnikových dat by mohla být ve výši 5 000 Kč.

Vymezení přístupových práv do jednotlivých modulů systému provede majitel firmy. Určí přístupy podle vykonávaných činností jednotlivých zaměstnanců. Do ekonomických nákladů se práce majitele neprojeví.

Tabulka č. 10: Náklady na bezpečnost (Zdroj: vlastní zpracování)

Položka	Cena
Příručka pro práci v IS	4 000 Kč
Pravidla chování k zákazníkům	0 Kč
Bezpečnostní pravidla	5 000 Kč
Celkem	9 000 Kč

Školení zaměstnanců

Školení na práci se systémem nabízí společnost Solitea, která dodává systém Money. Nabízí řadu školení, z nichž bude v současné době potřeba se účastnit školení na nově zavedené moduly. Jedná se tedy o školení na doplněk E-shop konektor a Kniha jízd. Cena každého školení je 2 490 Kč.

Bezpečnostní školení by probíhalo za účasti externího IT specialisty, za které by si účtoval 2000 Kč za jedno školení v odhadované délce 1,5 hodiny. V ceně jsou započítané náklady na dopravu.

Tabulka č. 11: Náklady na školení (Zdroj: vlastní zpracování)

Položka	Cena
Školení na modul E-shop konektor	2 490 Kč
Školení na modul Kniha jízd	2 490 Kč
Bezpečnost školení	2 000 Kč
Celkem	6 980 Kč

Hardwarové vybavení

Podle hardwarových požadavků byl vybrán notebook Acer Aspire 3, jehož pořizovací cena činí 15 600 Kč. Vhodnou volbou by bylo zakoupení dvou těchto zařízení.

Další rozšíření se týká pokladního hardwaru, kde je třeba dokoupit datový terminál s laserovou čtečkou čárových kódů. Jeho pořizovací cena je vyšší, činí 19 956 Kč.

Tabulka č. 12: Náklady na hardware (Zdroj: vlastní zpracování)

Položka	Cena
Notebook Acer Aspire 2x	2x 15 600 Kč
Datový terminál	19 956 Kč
Celkem	51 156 Kč

Celkové náklady

Náklady všech navrhovaných možností řešení jsou podle jednotlivých oblastí shrnuty v tabulce č. 14 a celkově činí 73 625 Kč.

Tabulka č. 13: Celkové náklady navrhovaných řešení (Zdroj: vlastní zpracování)

Celkové ekonomické náklady	
Položka	Cena
Zavedení nových modulů	6 489 Kč
Bezpečnost	9 000Kč
Školení zaměstnanců	6 980 Kč
Hardwarové vybavení	51 156 Kč
Celkem	73 625 Kč

3.6.2 Přínosy

Pomocí jednotlivých analýz byly navrženy změny, jejímž cílem bylo zlepšení stávajícího stavu a eliminace nalezených rizik. Hlavní přínosy těchto návrhů jsou shrnuty dle jednotlivých oblastí.

Návrh užívání nových modulů:

- zjednodušení procesů,
- ušetření času pracovníků,
- propojení systému s internetovým obchodem,
- snadné vedení evidence o služebních jízdách,
- možnost tvorby a tisku dodacích listů přímo na pokladně.

Bezpečnostní návrhy:

- minimalizace rizik,
- rozšíření povědomí zaměstnanců,
- zajištění bezpečnosti podnikových dat a informací,
- vymezením přístupů navýšení přehlednosti systému jednotlivým uživatelům,
- zabezpečení úniku dat.

Školení zaměstnanců:

- zvýšení kvalifikace zaměstnanců,
- zlepšení práce se systémem,
- bezpečnější využívání systému,
- navýšení bezpečnostních znalostí pracovníků.

Hardwarové vybavení:

- zkrácení doby načítání a přenosů souborů,
- usnadnění práce,
- zrychlení procesů.

ZÁVĚR

Cílem bakalářské práce bylo posouzení informačního systému společnosti AB-WELDING s.r.o. pomocí analýz a navrhnout změny směřující ke zlepšení stávajícího stavu a eliminaci nalezených rizik.

Teoretická část nás obeznámila se základními znalosti potřebnými k pochopení dané problematiky. Vysvětlila pojmy data, informace, znalosti a popsala oblast informačních systémů. Zbytek věnovala charakteristikám jednotlivých metod, které byly využity v následující části pro analýzu podniku a jejich užívaného systému.

Analytická část bakalářské práce představila společnost, její předmět podnikání a organizační strukturu. Přiblížila stav hardwarového a softwarového vybavení, webových stránek a internetového obchodu. Hlavní náplní byla analýza stavu společnosti a informačního systému. Vnější prostředí podniku bylo zhodnoceno pomocí PEST analýzy, která se zaměřila na politické, ekonomické, sociální a technologické faktory. Konkurenční prostředí firmy bylo prověřeno Porterovým modulem pěti sil. Komplexně bylo fungování podniku zhodnoceno pomocí SWOT analýzy. Druhá polovina této části se věnovala popisu a analýze informačního systému. Bylo přiblíženo prostředí Money S3 a využívané moduly systému. Pomocí SWOT analýzy byly vyhodnoceny silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby užití informačního systému. Na závěr, pro zlepšení efektivnosti fungování firmy a nalezení nedostatků v oblasti bezpečnosti, byla provedena analýza pomocí portálu ZEFIS.

Praktická část práce vychází z provedených analýz a obsahuje návrhy na zlepšení efektivnosti práce a posílení bezpečnosti podniku. V úvodu jsou sepsány návrhy na změny, které jsou pak dále podrobně rozebrány. První možností zlepšení je zavedení nových modulů do stávajícího systému. Je navrženo zakoupení modulu E-shop konektor, který propojí systémem Money a e-shop pro snadný přenos zboží a zasílání objednávek přímo do účetnictví. Dalším návrhem je využívání již vlastněného modulu Kniha jízd pro snadnější vyplňování záznamů o firemních jízdách a modulu Dodací listy k programu Prodejna SQL, který by umožnil vystavování dodacích listů přímo na pokladně. Zlepšení v oblasti bezpečnosti obsahuje návrhy na sestavení příruček pro práci se systémem, pravidla chování k zákazníkovi, směrnice k zajištění bezpečnosti podnikových dat a návrh nastavení přístupových práv. Dalšími řešenými body je absence školení

zaměstnanců na práci se systémem a v oblasti bezpečnosti. Je navrženo zmodernizování hardwarového vybavení a dokoupení datového terminálu. Na závěr jsou všechny návrhy ekonomicky zhodnoceny.

Hlavním přínosem bakalářské práce je zjednodušení procesů, zefektivnění práce, posílení oblasti bezpečnosti, proškolení pracovníků, přijetí bezpečnostních opatření a modernizace hardwarového vybavení.

Předpokládám, že stanovené cíle bakalářské práce byly splněny. Zhostila jsem se jich zodpovědně a cílevědomě dle současných ukazatelů firmy AB-WELDING s.r.o. Věřím, že moje podrobná analýza s navrhovanými změnami přispěje ke zlepšení chodu jmenovaného podniku.

SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

- (1) SKLENÁK, Vilém. *Data, informace, znalosti a Internet*. Praha: C.H. Beck, 2001. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-7179-409-0.
- (2) PETŘÍKOVÁ, Růžena. *Moderní management znalostí: (principy, procesy, příklady dobré praxe)*. Praha: Professional Publishing, 2010. ISBN 978-80-7431-011-9.
- (3) TRUNEČEK, Jan. *Management znalostí*. Praha: C.H. Beck, 2004. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-7179-884-3.
- (4) MLÁDKOVÁ, Ludmila. *Management znalostí v praxi*. Praha: Professional Publishing, 2004. ISBN 80-86419-51-7.
- (5) KOCH, Miloš a Viktor ONDRÁK. *Informační systémy a technologie*. Vyd. 3. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2008, 166 s.: il., grafy, tab. ISBN 978-80-214-3732-6.
- (6) CHECKLAND, Peter a Jim SCHOLLES. *Soft systems methodology in action*. New York: Wiley, c1990. ISBN 0471927686.
- (7) GÁLA, Libor, Jan POUR a Zuzana ŠEDIVÁ. *Podniková informatika*. 2., přeprac. a aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2009. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2615-1.
- (8) BÉBR, Richard a Petr DOUCEK. *Informační systémy pro podporu manažerské práce*. Praha: Professional Publishing, 2005, 223 s. : il. ISBN 80-86419-79-7.
- (9) HRONEK, Jiří, *Informační systémy* [online], Olomouc, Přírodovědecká fakulta Palackého univerzity, 2007, DOI: <http://phoenix.inf.upol.cz/esf/ucebni/infoSys.pdf>
- (10) TVRDÍKOVÁ, Milena. *Aplikace moderních informačních technologií v řízení firmy: nástroje ke zvyšování kvality informačních systémů*. Praha: GRADA Publishing, 2008. Management v informační společnosti. ISBN 978-80-247-2728-8.
- (11) ZANDBERGEN, Paul. [online]. [cit. 2019-04-28]. DOI: <https://study.com/academy/lesson/what-are-information-systems-definition-types-quiz.html#transcriptHeader>.
- (12) MOLNÁR, Zdeněk. *Moderní metody řízení informačních systémů*. Praha: Grada, 1992, 352 s. ISBN 80-85623-07-2.

- (13) SODOMKA, Petr a Hana KLČOVÁ. *Informační systémy v podnikové praxi*. 2., aktualiz. a rozš. vyd. Brno: Computer Press, 2010. ISBN 978-80-251-2878-7.
- (14) BASL, Josef a Roman BLAŽÍČEK. *Podnikové informační systémy: podnik v informační společnosti*. 3., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012, 323 s. : il., portréty; 25 cm. ISBN 978-80-247-4307-3.
- (15) CIMBÁLNÍKOVÁ, Lenka. *Strategické řízení: proč je želva rychlejší než zajíc*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci, 2012, 119 s.: grafy, tab. ISBN 978-80-244-2963-2.
- (16) DVOŘÁČEK, Jiří a Peter SLUNČÍK. *Podnik a jeho okolí: jak přežít v konkurenčním prostředí*. V Praze: C. H. Beck, 2012, xvii, 173 s. : grafy, tab. ISBN 978-80-7400-224-3.
- (17) SEDLÁČKOVÁ, Helena a Karel BUCHTA. *Strategická analýza*. 2. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006, xi, 121 s. : il., tab. ISBN 80-7179-367-1.
- (18) BOUČKOVÁ, Jana. *Marketing*. Praha: C. H. Beck, 2003, xvii, 432 s.: il. ISBN 80-7179-577-1.
- (19) PEST analýza. In: *Brain tools* [online]. Olomouc, 2014 [cit. 2020-03-08]. Dostupné z: <https://www.braintools.cz/toolbox/strategie/pest-analyza.htm>
- (20) BLAŽKOVÁ, Martina. *Marketingové řízení a plánování pro malé a střední firmy*. Praha: Grada, 2007, 278 s. : il., grafy. ISBN 978-80-247-1535-3.
- (21) KOZEL, Roman. *Moderní marketingový výzkum: nové trendy, kvantitativní a kvalitativní metody a techniky, průběh a organizace, aplikace v praxi, přínosy a možnosti*. Praha: Grada, 2006, 277 s. : il. ISBN 80-247-0966-X.
- (22) SWOT analýza. In: *SUN marketing* [online]. Praha, 2011 [cit. 2020-03-08]. Dostupné z: <https://www.sun.cz/nastroje/navody-pro-klienty/swot-analyza>
- (23) ZEFIS. *ZEFIS-audit informačních systémů* [online]. Doc. Ing. Miloš Koch, CSc. [cit. 2020-04-18]. Dostupné z: <https://www.zefis.cz/>
- (24) Výpis z obchodního rejstříku. *Veřejný rejstřík a Sbírka listin* [online]. Ministerstvo spravedlnosti České republiky, c2012-2015 [cit. 2020-04-17]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-firma.vysledky?subjektId=567256&typ=PLATNY>

- (25) Úvod. *AB-WELDING* [online]. AB-WELDING, c2016 [cit. 2020-04-17]. Dostupné z: <http://www.ab-welding.cz/>
- (26) Pracovní oděvy. *Pracovní oděvy AB-WELDING* [online]. AB-WELDING, C2020 [cit. 2020-04-18]. Dostupné z: <http://www.ab-pracovni-odevy.cz/>
- (27) Elektronická evidence tržeb. *Dotykacka* [online]. c2020 [cit. 2020-04-17]. Dostupné z: <https://www.dotykacka.cz/eet/>
- (28) GDPR. *ČMSZP* [online]. 2018 [cit. 2020-03-09]. Dostupné z: <http://cmszp.cz/ostatni/2018/aktuality-pro-podnikatele-v-roce-2018/>
- (29) Inflace. *České noviny* [online]. 2020 [cit. 2020-03-09]. Dostupné z: <https://www.ceskenoviny.cz/zpravy/inflace-v-cesku-loni-stoupla-v-prumeru-o-2-8-procenta/1841573>
- (30) Ekonomické faktory. *Kurzy* [online]. c2000-2020 [cit. 2020-04-17]. Dostupné z: <https://www.kurzy.cz/>
- (31) Charakteristika okresu Blansko. *Český statistický úřad* [online]. c2000-2020 [cit. 2020-04-17]. Dostupné z: https://www.czso.cz/csu/xb/charakteristika_okresu_blansko
- (32) Ekonomický systém Money. *Money* [online]. Solitea Česká republika, a.s, c2000-2020 [cit. 2020-04-17]. Dostupné z: <https://money.cz/>
- (33) *Uživatelská příručka Money S3* [online]. Verze 20.000. Solitea Česká republika, c1990-2020 [cit. 2020-04-18]. Dostupné z: https://money.cz/wp-content/uploads/Pracujeme_s_Money_S3.pdf
- (34) *Modul E-shop konektor* [online]. Verze 20.000. Solitea Česká republika, c2020 [cit. 2020-04-18]. Dostupné z: https://money.cz/wp-content/uploads/Propojeni_E-shop_konektor_Money_S3.pdf
- (35) Acer Aspire 3 [online]. Alza.cz, c1994-2020 [cit. 2020-04-18]. Dostupné z: <https://www.alza.cz/acer-aspire-3-obsidian-black?dq=5759252>
- (36) Pokladní terminál. *Profi Pokladny* [online]. Solitea Česká republika, c2020 [cit. 2020-04-18]. Dostupné z: <https://www.profiPokladny.cz/datovy-terminal-cpt-8300l-laser-10mb-ram/>

SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK A SYMBOLŮ

BI	Business Intelligence
CRM	Customer Relationship Management
EET	Elektronická registrace tržeb
ERP	Enterprise Resource Planning
GDPR	General Data Protection Regulation
HDP	Hrubý domácí produkt
ICT	Informační a komunikační technologie
IS	Informační systém
IT	Informační technologie
SCM	Supply Chain Management
SCOR	Supply Chain Operation Reference
SQL	Structured Query Language

SEZNAM GRAFŮ

Graf č. 1: Organizační struktura	32
Graf č. 2: Průměrná mzda	37
Graf č. 3: Efektivnost IS	53
Graf č. 4: Bezpečnost IS	54

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek č. 1: Data, informace, znalosti.....	16
Obrázek č. 2: Holisticko-procesní pohled na podnikové informační systémy	17
Obrázek č. 3: PEST analýza	25
Obrázek č. 4: Porterova analýza	27
Obrázek č. 5: SWOT analýza	28
Obrázek č. 6: Logo AB-WELDING	30
Obrázek č. 7: Prodejna AB-WELDING	31
Obrázek č. 8: Webové stránky AB-WELDING	33
Obrázek č. 9: E-shop AB-WELDING	34
Obrázek č. 10: Logo Money S3	44
Obrázek č. 11: Prostředí Money S3	45
Obrázek č. 12: Prodejna SQL	48
Obrázek č. 13: Nastavení obchodování na internetu	58
Obrázek č. 14: Karta zásoby	59
Obrázek č. 15: Nastavení výměny dat	60
Obrázek č. 16: Karta jízdy	62
Obrázek č. 17: Acer Aspire 3.....	70
Obrázek č. 18: Datový terminál.....	70

SEZNAM TABULEK

Tabulka č. 1: Klasifikace ERP systémů.....	19
Tabulka č. 2: Metody analýzy.....	23
Tabulka č. 3: Roční míra inflace v %	35
Tabulka č. 4: Hrubý domácí produkt v %.....	36
Tabulka č. 5: SWOT analýza podniku.....	43
Tabulka č. 6: SWOT analýza IS	52
Tabulka č. 7: Požadované vlastnosti zařízení	69
Tabulka č. 8: Vlastnosti vybraného zařízení.....	69
Tabulka č. 9: Náklady na nové moduly	71
Tabulka č. 10: Náklady na bezpečnost	72
Tabulka č. 11: Náklady na školení.....	72
Tabulka č. 12: Náklady na hardware	73
Tabulka č. 13: Celkové náklady navrhovaných řešení	73